

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Саратовский государственный аграрный университет
им. Н. И. Вавилова»

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

краткий курс лекций

Саратов 2014

УДК 33; 65.01
ББК 65.290-2
А46

Рецензенты:

Заместитель директора по научной работе Института аграрных проблем РАН,
кандидат экономических наук, доцент

В.Г.Коростелев

Заведующий кафедрой «Организация производства и предпринимательство в АПК»,
доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»

В.В.Бутырин

Экономика и управление народным хозяйством: краткий курс лекций
А46 /Сост.: Л.А.Александрова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов,
2014. – 196 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономика и управление народным хозяйством» составлен в соответствие с рабочей программой дисциплины и предназначен для аспирантов направления подготовки 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством. В лекциях кратко отражены теоретические основы функционирования и управления АПК как экономической системой, а также наиболее важные проблемы и приоритеты развития аграрной экономики России. Направлен на формирование у аспирантов знаний основных концепций теории аграрных отношений, закономерностей развития и регулирования агропродовольственных рынков и агропромышленной интеграции, особенностей воспроизводственного процесса и институциональной структуры в сельском хозяйстве, методологии планирования и управления на разных уровнях АПК.

УДК 33; 65.01
ББК 65.290-2

© Александрова Л.А., 2014
© ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2014

Введение.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономика и управление народным хозяйством» предназначен для аспирантов по направлению 38.06.01 Экономика, профиль «Экономика и управление народным хозяйством» и помогает им подготовиться к сдаче кандидатского экзамена.

Агропромышленный комплекс занимает в реальном секторе хозяйства особое место: сельскохозяйственное производство и переработка агросырья ориентированы на удовлетворение базовых потребностей населения – в продовольствии, в продукции легкой промышленности, фармацевтике, снабжении людей другими важными продуктами. При этом сравнению с прочими отраслями экономики агропромышленный сектор, прежде всего сельское хозяйство, имеет самые невыгодные стартовые возможности перехода к рыночным методам хозяйствования, приспособления к рыночной экономике и соответствующим ей хозяйственным отношениям. Как следствие, в экономике и системе управления АПК накопилось множество нерешенных проблем и противоречий.

Изучение дисциплины направлено на формирование у аспирантов способностей выявления этих противоречий и самостоятельного развития теории и методологии аграрных отношений, агропромышленного комплекса, аграрной политики и функционирования агропродовольственных рынков. Поэтому большое внимание в курсе лекций уделено категориальному аппарату и методам анализа и решения проблем предприятий и отраслей агропромышленного комплекса.

В результате освоения дисциплины аспирант должен:

- знать: теоретические и методологические принципы, методы и способы управления экономическими системами, институциональные и инфраструктурные аспекты их развития экономических систем, основные концепции теории аграрных отношений, закономерности развития и регулирования агропродовольственных рынков и агропромышленной интеграции, особенности воспроизводственного процесса и институциональной структуры в сельском хозяйстве, методологию планирования и управления на разных уровнях АПК;
- уметь: применять методологию системного, процессного, функционального, неоклассического и институционального подходов к исследованию экономических и управленческих отношений; критически анализировать, структурировать, описывать и обобщать современные проблемы экономики и управления в АПК; применять теоретические концепции, современные модели и инструменты менеджмента в контексте конкретных ситуаций;
- владеть: способностью изучение экономических систем различного масштаба, уровня, сфер действия и форм собственности в качестве объектов управления; навыками выявления нерешенных проблем в экономических, управленческих и социальных отношениях в агропромышленном комплексе, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию.

Лекция 1

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ АПК КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

1. Системный подход к исследованию проблем экономических систем
2. Неоклассическая экономика как основа управления простыми системами
3. Посткейнсианство как более адекватная основа теории управления сложными системами
4. Методологические особенности и структура новой институциональной теории
5. Трансакционный подход к изучению экономических систем
6. Экономическая теория прав собственности и фирмы
7. Экономико-математическое моделирование

1. Системный подход к исследованию проблем экономических систем

Системный подход в экономике и управлении является детищем философской эпистемологической традиции формализма и позитивизма, захватившего господствующие позиции в первой половине 20-го века.

Происхождение формализма в рамках современной неоклассики связано с естественно-научным идеалом исследования, исторически присущим ее развитию. Экономический анализ в мейнстриме проводится в рамках гипотетико-дедуктивной модели познания: исследователь исходит из заданного набора предпосылок, проводит логически строгий формальный анализ и, используя дедуктивный метод, делает выводы. Для такого исследования необходимо принять строгие ограничительные предположения о природе исследуемой экономической системы и составляющих ее элементов.

В частности, в неоклассических моделях принимаются редукционистские предпосылки о рациональности экономических агентов, способных собрать и обработать всю доступную им информацию. Как правило, предполагается, что затраты на получение информации отсутствуют. Рациональный агент способен найти наилучшее решение с учетом всего информационного множества. В некоторых моделях присутствует неопределенность и вводятся ожидания экономических агентов. Но даже в этой ситуации типичным будет предположение о том, что все агенты могут безошибочно просчитать возможные состояния и в результате все ожидания будут выполнены автоматически. Это предположение называется гипотезой совершенного предвидения.

Во всех традиционных моделях равновесие исследуемой системы рассматривается в качестве конечной точки ее анализа. Если вводятся более строгие предположения, то равновесие достигается мгновенно, если же рассматривается динамика системы, то каждая точка на динамической траектории будет представлять собой статическое равновесное состояние в определенном периоде. Равновесие легко моделируется, поскольку предполагается, что все экономические агенты однородны. Экономическая система распадается на определенное количество репрезентативных агентов, каждый из которых действует одинаковым и заранее известным образом. Это предположение называется гипотезой равновесия.

Однако уже несколько десятилетий все возрастающее число экономистов сходятся на том, что современные неоклассические модели основаны на предпосылках, ни одна из которых не выдерживает критики при проверке на реалистичность.

Позитивизм как вторая методологическая позиция неоклассической теории экономики заключается в пренебрежении исходными реалистическими описаниями рассматриваемых социально-экономических систем в пользу предсказательной функции моде-

ли. Иными словами, по мысли М.Фридмана: «вопрос... состоит не в том, являются ли они „реалистичными" описаниями, ... но в том, являются ли они достаточно хорошими приближениями реальности с точки зрения конкретной цели».

Здесь важно установить, что кибернетический системный подход к управлению непосредственно базируется на классическом и неклассическом подходе к науке вообще и непосредственно связан с неоклассическими принципами в экономической науке. Идею периодизации развития науки как науки классической, неклассической и постнеклассической выдвинул академик Вячеслав Семенович Степин. *Классическое* естествознание по нему основано на идеях механицизма, его изучаемые объекты состоят из небольшого числа элементов и свойства объекта в целом выводятся из свойств составляющих его элементов. Познание осуществляется путем наблюдения и экспериментирования с этими объектами, которые раскрывают свои тайны познающему разуму, полностью дистанцированному от объекта исследования. Последнее рассматривается как абсолютно необходимое условие получения достоверного объективного знания. Период *неклассического* естествознания начинается с конца XIX века и заканчивается в середине XX века. В этот период возникает и развивается теория относительности, квантовая механика, генетика, кибернетика и теория систем. В этот период происходит отказ от идеала единственно истинной теории, допускается истинность нескольких конкурирующих теорий относительно одного и того же объекта. Проведение четкого водораздела между объектом и субъектом исследования размывается и принимаются такие типы объяснения и описания, которые содержат ссылки на средства и операции познавательной деятельности. Объектами исследования становятся сложные многоэлементные системы с уровневой организацией, массовым стохастическим взаимодействием между элементами, с управляющим уровнем и обратными связями, что обеспечивает целостность системы. Свойства систем не сводятся к свойствам ее элементов.

Основатель синергетики, Герман Хакен, определял сложные системы довольно просто – как системы, состоящие из большого числа компонентов, которые могут быть взаимосвязаны сложным образом. В настоящее время уже накоплен огромный пласт исследований сложных систем. Сложная система отличается от классической (или простой) системы. Если последнюю можно определить как изучаемый порядок, то первую – как упорядоченный хаос. Более детально это выражается в том, что простая система обладает свойствами детерминированности, обратимости, равновесия, а сложная – случайности, неравновесности, необратимости.

Сложные системы: контринтуитивны; нечувствительны к изменениям многих параметров системы; отличаются большой сопротивляемостью к административным новшествам; содержат точки влияния часто в неожиданных местах, которые являются источником сил, позволяющих изменить баланс в системе; противодействуют и компенсируют прикладываемые извне усилия путем снижения темпа соответствующего действия, генерируемого внутри системы (корректирующая программа сильно амортизируется, так как значительные усилия ее расходуются на возмещение потерь внутреннего действия); их отдаленная (долгосрочная) реакция на какое-либо административное нововведение часто оказывается прямо противоположной немедленной (краткосрочной) реакции на нововведение; имеют тенденцию к ухудшению состояния.

Сложные системы в экономике обладают рядом свойств. Важнейшие из этих свойств:

1. Наличие у экономической системы таких свойств, которые не присущи ни одному из составляющих систему элементов, взятому в отдельности, вне системы. Эмерджентность есть результат возникновения между элементами системы так называемых

синергических связей, которые обеспечивают увеличение общего эффекта до величины большей, чем сумма эффектов элементов системы, действующих независимо.

2. Массовый характер экономических явлений и процессов. Закономерности экономических процессов не обнаруживаются на основании небольшого числа наблюдений. Поэтому моделирование в экономике должно опираться на массовые наблюдения.

3. Динамичность экономических процессов, которые заключаются в изменении параметров и структуры экономических систем под влиянием среды (внешних факторов);

4. Случайность и неопределённость в развитии экономических явлений. Поэтому экономические явления и процессы носят в основном вероятностный характер, и для их изучения необходимо применение экономико-математических моделей на базе теории вероятностей и математической статистики;

5. Невозможность изолировать протекающие в экономических системах явления и процессы от окружающей среды, чтобы наблюдать их и исследовать в чистом виде;

6. Активная реакция на появляющиеся новые факторы, способность социально-экономических систем к активным, не всегда предсказуемым действиям в зависимости от отношения системы к этим факторам, способам и методам их воздействия.

2. *Неоклассическая экономика как основа управления простыми системами*

Неоклассическая теория базируется на жестких мировоззренческих предпосылках: рациональное поведение экономических субъектов; стабильность предпочтений индивидов; оптимизирующее поведение любого агента. Соответственно, и теория управления базируется на подобной рациональной системной парадигме. Авторитетное исследование по теории управления утверждает: «Критерий эффективности функционирования управляемой системы зависит от состояния управляемой системы и, быть может, от управляющих воздействий (существенным также является то, с чьей точки зрения анализируется эффективность). Если известна зависимость состояния управляемой системы от управления, то получаем зависимость эффективности функционирования управляемой системы только от управляющих воздействий. Этот критерий называется критерием эффективности управления. Следовательно, задача управления формально может быть сформулирована следующим образом: найти допустимые управляющие воздействия, имеющие максимальную эффективность (такое управление называется *оптимальным управлением*). Для этого нужно решить задачу оптимизации – осуществить *выбор* оптимального управления (оптимальных управляющих воздействий)»²⁰. Очевидно, подобные представления о возможности оптимального управления применимы только к простым системам с несложными взаимоотношениями между элементами, с отсутствием свойств эмерджентности, непредсказуемости и самостоятельного эволюционного развития элементов системы.

Некоторая модернизация онтологической базы неоклассики произошла, когда Гербертом Саймоном в научный оборот было введено понятие о так называемой «ограниченной рациональности». Под понятием «ограниченной рациональности» понимаются целенаправленные действия политического или экономического субъекта, проводимые им в условиях, когда принятие наиболее эффективных решений затруднено в связи с отсутствием времени, информации, а также недостаточностью ресурсного обеспечения. В 1978 г. Саймону была присуждена Нобелевская премия по экономике «за новаторское исследование процесса принятия решений в рамках экономических организаций».

Концепция ограниченной реальности, предложенная Г. Саймоном, основана на трех предпосылках:

- Политические или экономические субъекты ограничены в способности определять цели и просчитывать долгосрочные последствия принимаемых ими решений, что обусловлено как их умственными способностями, так и сложностью среды, которая их окружает.

- Политические или экономические субъекты пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно.

- Политические или экономические субъекты ставят перед собой цели определенного уровня — более низкого, чем максимально возможный для них (например, многие владельцы фирм отнюдь не стремятся максимизировать доход своей фирмы; вместо этого они пытаются довести свой собственный доход до уровня, который позволил бы им занять желаемое социальное положение, и, добившись цели, останавливаются). Иными словами, индивиды в своем поведении руководствуются принципом удовлетворенности.

Тот факт, что неоклассическая экономическая теория должна иметь дело со сложными системными объектами общеизвестно, но неудачи данной парадигмы в отображении сложных систем также являются давно доказанной реальностью, воспринимаемой не только среди экономистов, но и специалистов по управлению.⁷ На этом основании некоторые авторы отказывают мейнстриму экономической науки в способности системного отображения реальности. В работах чл-корр. РАН Г.Б.Клейнера представлено положение о существовании в настоящее время четырех основных парадигм экономической науки: неоклассической, институциональной, эволюционной, и новой формирующейся, системной. «Согласно первой из них — концепции неоклассики, экономическая система рассматривается как совокупность взаимодействующих агентов (физических или юридических лиц), осуществляющих в свободном экономическом пространстве процессы производства, потребления и обмена и исходящих при этом из собственных интересов, понимаемых главным образом как максимизация прибыли от всех видов деятельности. Главный объект исследования здесь — экономический агент, а главный предмет исследования — действия агента на рынке.

3. Посткейнсианство как более адекватная основа теории управления сложными системами

Согласно неоклассикам, экономическая среда характеризуется эргодичностью. Этот термин означает, что в такой среде прошлое, настоящее и будущее могут быть описаны одной и той же функцией вероятностных распределений. По сути, время сводится к пространству, в том смысле, что возможны движения из одного состояния времени (места пространства) в другое в любых направлениях. Отсюда следует, в частности, что, во-первых, прошлое не сковывает людей тяжкими оковами необратимости. Во-вторых, люди могут предсказывать будущее либо достоверно, либо используя методы теории вероятности.

Посткейнсианцы исходят из неэргодичности пространства и времени. Они полагают, что будущее радикально отличается от настоящего и прошлого, а движение во времени возможно только в одном направлении. Иными словами, посткейнсианцы исходят из принципа исторического времени, согласно которому прошлое необратимо, а будущее неопределенно. Именно в историческом времени движется экономическая среда, характеризующаяся неэргодичностью, т.е. онтологическими различиями между прошлым, настоящим и будущим.

Ключевое понятие в посткейнсианской традиции — неопределенность. Неопределенность будущего означает, что мы не можем предсказать будущие результаты наше-

го выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. В этом плане неопределенность отличается от риска, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества исходов, и вероятности наступления каждого из них. Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Естественно, посткейнсианцы ни в коем случае не могут согласиться с таким смешением понятий, которое сразу же уничтожает уникальность их подхода. Более того, они проводят различия между неясностью (*ambiguity*), при которой недостающая информация в принципе может быть обнаружена, и фундаментальной неопределенностью (*fundamental uncertainty*), при которой недостающая информация никак не может быть обнаружена, поскольку еще не создана. Таким образом, неопределенность – это характеристика неэргодичной экономической среды. Следует отметить, что не всякая экономическая система неэргодична и, соответственно, не всякая экономическая система характеризуется неопределенностью. Посткейнсианцев интересует только «предметный мир», неотъемлемым свойством которого является неопределенность.

В самом общем плане можно сказать, что неопределенность представляет собой продукт развития – экономического, технологического, социального. Неопределенность представляет собой проблему «сложной (экономической) системы», «сложного общества». Под «сложностью» мы имеем в виду два аспекта. Во-первых, применение в производстве активов длительного пользования, вследствие чего производственная и вообще хозяйственная деятельность оказывается «растянутой» во времени. Во-вторых, высокую степень специализации людей и, соответственно, большую глубину разделения труда, вследствие чего люди оказываются тесно взаимосвязанными между собой.

Крайне важен тот аспект, что любая сложная экономическая система сталкивается с необходимостью координации хозяйственной деятельности в условиях необратимости прошлого и неопределенности будущего. При этом такая проблема присуща только сложной системе. В простых экономических системах, составляющих онтологическую базу для неоклассической теории и классической системной школы управления, проблема координации деятельности людей рассматривается вне контекста неопределенности.

В хозяйстве, в котором производство не требует времени, но глубина разделения труда велика, проблема координации возникает, но решается приблизительно так, как описывается в вальрасианских моделях общего равновесия. Ведь в экономике без активов длительного пользования хозяйственная деятельность не приобретает временного измерения и, соответственно, проблем необратимости прошлого и неопределенности будущего не существует. Поэтому нащупывание [*tatonnement*] равновесного вектора относительных цен, удовлетворяющего всех агентов, не влечет за собой издержек (по крайней мере, таких, которые могли бы иметь место в реальной жизни современного мира).

Основной вектор управления сложными экономическими системами со стороны государства и корпоративных структур с точки зрения посткейнсианской теории заключается в снижении неопределенности. Для снижения неопределенности в сложной системе люди и их группы формируют определенные институты. Если мы обратимся к институтам, образовавшим рыночный капитализм — или, как предпочитают говорить посткейнсианцы, денежную экономику, — то важнейшим из таких институтов являются форвардные контракты. Они обеспечивают определенные гарантии, касающиеся бу-

дущих материальных и денежных потоков. Деньги в посткейнсианской традиции понимаются как средство соизмерения контрактных обязательства и как средство их выполнения. Таким образом, деньги в денежной экономике представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», как в классической и неоклассической экономике, а «...то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты и в чем удерживается запас общей покупательной способности». При этом сама денежная экономика понимается как «экономика, основанная на системе форвардных контрактов»²⁷.

Отсюда следует, что государство – это институт, без которого немыслимо существование денежной экономики, государство как орган, выполняющий функцию защиты форвардных контрактов. Главная функция государства, по мнению посткейнсианцев, состоит вовсе не в устранении негативных экстерналий и не в борьбе с монополиями, а в том, что оно обеспечивает принуждение к выполнению контрактных обязательств, т.е. их «инфорсмент» (*enforcement*). Неспособность или нежелание государства выполнять эту функцию – институциональная неадекватность государства – резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование денежной экономики. Если государство не выполняет свою функцию «защитника контрактов» (*enforcement*), будучи «институционально неадекватным», то результатом будет резкое повышение степени неопределенности будущего вместе с крайне неблагоприятными макроэкономическими последствиями.

Таким образом, посткейнсианская экономическая теория в плане описания онтологии экономических систем выходит за пределы системного подхода к управлению даже сложными экономическими системами.

Если теория управления сложными системами представляет последнюю как сложную функцию, и поэтому задача управления сводится к решению многокритериальных оптимизационных задач управления, то посткейнсианская теория утверждает, что оптимизационное управление вообще не имеет смысла в неэргодичной неопределенной среде. Отсюда вытекает вывод, что управление не может представлять собой набор целенаправленных действий, который формируется на основе цели управления и множества возможных решений.

Не подтверждается в посткейнсианской теории другой важный принцип управления сложными системами – закон Эшби. Уильям Росс Эшби, один из основоположников кибернетики, сформулировал основной принцип управления, названный им законом необходимого разнообразия: разнообразие управляющей системы должно быть не меньше разнообразия управляемого объекта. Это означает, что для управления большей (сложной) системой управляющая система должна иметь значительное собственное разнообразие. Поскольку на практике (например, в экономической системе) создать столь сложный орган управления невозможно, то возникает целесообразность выделения подсистем управления, каждая из которых решает свою задачу в условиях определенной самостоятельности на относительно небольших участках системы. Таким образом, принцип Эшби дает теоретическое обоснование иерархической структуры управления экономическими системами. Он также требует расширения возможностей переработки информации, что достигается, например, созданием автоматизированных систем управления (АСУ). Тогда задача управляющей системы состоит в уменьшении разнообразия управляемой системы за счет определения всех возможных состояний системы, выбора наиболее оптимального по отношению к цели управления и приведения системы к этому оптимальному состоянию.

Посткейнсианская экономическая теория не призывает сокращать степень сложности управляемой системы за счет, например, борьбы с монополиями, вплоть до прину-

дительной деконцентрации и создания равномерной конкурентной среды, что является основной осью государственной политики управления экономистов неоклассических взглядов. Напротив, посткейнсианцы допускают существование крупных корпоративных структур с монопольной властью, поскольку рассматривают их также как средство снижения неопределенности в экономике. Денежная экономика в той или иной степени обречена на несовершенство рыночных структур, на доминирование в тех или иных отраслях крупных компаний, добившихся более значительных успехов по сравнению со своими конкурентами в плане снижения степени неопределенности. Не удивителен, поэтому, акцент посткейнсианцев на неравновесности рыночных процессов.

Посткейнсианская теория отрицает необходимость управления на основе дихотомии «управляющая система – объект управления» даже такой чувствительной сферой рыночной экономики как кредитно-денежная сфера. Эндогенность денег, которая оказывается результатом таких действий крупных коммерческих банков, как стратегии управления пассивами, кредитные линии и прочие продукты финансовых инноваций, рассматривается посткейнсианцами как важнейшая характеристика современной стадии денежной экономики, которую можно назвать «кредитно-денежной». Кроме того, в условиях эндогенности денежной массы и борьбы разных групп хозяйствующих субъектов за свою долю в ВВП, рассматриваемая экономическая система обречена еще и на инфляцию, обусловленную конфликтами.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что посткейнсианские взгляды на сложную экономическую систему не соответствуют представлениям об управлении сложными системами, развиваемыми в рамках кибернетического подхода к управлению. Последний разделяет сложившийся в классической школе управления принцип разделения субъекта и объекта управления, и представление об упорядоченном воздействии на объект со стороны субъекта. Все течения неоклассической экономической теории (мэйнстрим экономической науки) рассматривают современную экономику как такую систему, где возможно организационное обособление субъекта управления (государства) от объекта (частного бизнеса). В зависимости от глубины представлений о степени сложности управляемой системы различаются представления о степени управляющего воздействия государства. Например, неоавстрийская школа, стоящая на позициях принципиальной неясности рынка, призывает всемерно ограничивать государственное воздействие на экономику с тем, чтобы не повредить некоему самонастраивающемуся механизму. А неокейнсианцы, занимающие центр и левый фланг современного мэйнстрима, ратуют за целенаправленную фискальную и кредитно-денежную политику, предполагающую возможность «тонкой настройки» управляемой системы.

Посткейнсианство, не входящее в расширенный фронт мэйнстрима, пожалуй, придерживается принципиально иного методологического подхода к управлению сложной экономической системой. Они не разделяют субъект и объект управления, допуская необходимость и возможность сохранения необходимого разнообразия объекта. Иными словами, государство в их концепции не является таким управляющим органом, который обладает необходимой информацией о состоянии внешней среды и передает управляющее воздействие на объект управления. Государство, осуществляя свои управляющие функции, стремится совместно с бизнесом (объектом управления) воздействовать на внешнюю среду и формировать в ней условия снижения неопределенности. Этому снижению способствуют проявления «государственного активизма» в области макроэкономической политики, многие из которых почти невозможно отделить от выполнения государством своих институциональных функций. Среди таких прояв-

лений можно назвать встроенные стабилизаторы, развитую систему социального обеспечения (причем, как известно, некоторые элементы такой системы одновременно являются подобными стабилизаторами), политику доходов, промышленную политику, а также различные институты и мероприятия по поддержке финансовой системы, начиная от страхования депозитов и заканчивая антициклической денежной политикой. Успешное выполнение государством как институциональных, так и макроэкономических функций (которые в очень высокой степени взаимосвязаны), благоприятным образом влияет на оценку будущего времени, оценку, осуществляемую «рядовыми» экономическими агентами. Тем самым происходит упрощение сложной экономической системы, но не за счет снижения необходимого разнообразия управляемой системы в результате целенаправленного воздействия управляющей (на чем основываются неоклассические рецепты управления экономикой), а за счет снижения неопределенности и сложности всей среды функционирования как субъекта, так и объекта управления. Согласно второй парадигме – институциональной, действия агентов разворачиваются не «в чистом поле» свободного рынка, а в сильно «пересеченной местности», наполненной разнообразными институтами – правилами, традициями, нормами и т.п. Побудительными мотивами действий агентов в этой концепции являются не столько попытки данного агента обеспечить себе максимальную прибыль, сколько стремление агента соответствовать институциональным нормам и правилам и улучшать свое положение в структуре этих институтов. Главным объектом исследования при таком подходе выступает уже не агент, а институт, а предметом являются отношения между агентами и институтами, а также между самими институтами.

Третья – эволюционная – парадигма, в отличие от двух первых, опирается на динамическое представление о структуре социально-экономического пространства, на механизмы наследования основных особенностей поведения агентов в рамках эволюции их популяции (вида или рода). Поведение агентов при данном подходе рассматривается в контексте факторов эволюционного характера и требует обнаружения и изучения механизмов, аналогичных механизму наследования генотипа агента, популяции агентов, общества в целом. Главным объектом изучения здесь является популяция агентов, обладающих аналогичным социально-экономическим генотипом, а предметом изучения – поведение агента (популяции агентов) с точки зрения влияния истории, наследственных или приобретаемых факторов».

4. Методологические особенности и структура новой институциональной теории

Неудовлетворенность традиционной экономической теорией, уделявшей слишком мало внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению новой школы, выступившей под общим именем «новая институциональная теория».

Неоинституционализм исходит из двух общих установок. Во-первых, что социальные институты имеют значение (*institutions matter*) и, во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории. Совмещение подобных представлений встречалось в истории экономической мысли нечасто.

Наиболее прочно неоинституционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950—60-х годов экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких внерыночных явлений, как расовая дискриминация, образование,

охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название «экономического империализма» (ведущий теоретик — Г. Беккер). Привычные понятия - максимизация, равновесие, эффективность — стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

Неоинституционализм — одно из наиболее ярких проявлений этой общей тенденции. Его «вторжение» в сферу правоведения, истории и организационной теории означало перенос техники микроэкономического анализа на разнообразные социальные институты. Однако вне привычных рамок стандартные неоклассические схемы сами начали испытывать изменения и приобретать новый облик. Так происходило зарождение неоинституционального направления.

Прежде всего, неоинституционалисты критикуют традиционную неоклассическую теорию за отступления от принципа «методологического индивидуализма». Согласно этому принципу, реально действующими «актерами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов.

Благодаря последовательно проводимому принципу методологического индивидуализма перед новой институциональной теорией открывается новый, более глубокий пласт экономической реальности. Она спускается на уровень ниже, чем тот, на котором останавливался традиционный микроэкономический анализ. В центре ее внимания оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, тогда как в неоклассической теории фирмы и другие организации рассматривались просто как «черный ящик», внутрь которого она не заглядывала. В этом смысле подход новой институциональной теории может быть охарактеризован как микромикроэкономический.

Стандартная неоклассическая теория знала два вида ограничений: физические, порожденные редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. степень искусности, с какой они превращают исходные ресурсы в конечную продукцию). При этом она отвлекалась от особенностей институциональной среды и издержек по обслуживанию сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко разграничены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов и т.д.

Неоинституционалисты вводят еще один класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества, также сужающих поле индивидуального выбора. Они отказываются от всевозможных упрощающих предпосылок, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в мире, полном риска и неопределенности.

Кроме того, предлагается более реалистическое описание самого процесса принятия решений. Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Неоинституциональный подход отличается большей трезвостью. Это находит выражение в двух его важнейших поведенческих предпосылках — ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Первая отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций требует от него времени и

усилий. Одним словом, информация — ресурс дорогостоящий. Из-за этого агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся им приемлемыми исходя из имеющейся у них ограниченной информации. Их рациональность будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

Оппортунистическое поведение определяется О. Уильямсоном, который ввел это понятие в научный оборот, как «преследования собственного интереса, доходящее до вероломства» (self-interest-seeking-with-guile). Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например уклонении от условий контракта. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда это сулит им прибыль. В неоклассической теории для оппортунистического поведения не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией исключает его возможность.

Значительная часть институтов — традиций, обычаев, правовых норм — призвана уменьшать негативные последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Как подчеркивает О. Уильямсон, в социальных институтах нуждаются ограниченно разумные существа небезупречной нравственности. При отсутствии проблем ограниченной рациональности и оппортунистического поведения потребность во многих институтах попросту бы отпала.

По-иному формулирует новая школа и задачи нормативного анализа. В ортодоксальной неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонения от оптимальных свойств этой модели расценивались как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагались на государство. Неявно предполагалось, что оно обладает всей полнотой информации и в отличие от индивидуальных агентов действует без трений.

Новая институциональная теория отвергает подобный подход. Привычку сравнивать реальные, но несовершенные институты с совершенным, но недостижимым идеальным образцом Г. Демсец окрестил «экономикой нирваны». Оценки действующих институтов должны исходить из сопоставлений не с некими воображаемыми конструкциями, а с альтернативами, осуществимыми на практике. Нормативный анализ, настаивают неонституционалисты, должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе. Такая смена точки отсчета неизбежно ведет к переоценке многих традиционных форм государственного вмешательства в экономику.

Новая институциональная теория преодолевает многие ограничения, присущие традиционным неоклассическим моделям, и одновременно распространяет принципы микроэкономического анализа на сферы, которые ранее считались вотчиной марксизма и «старого» институционализма. Это дает основание некоторым авторам определять ее как обобщенную неоклассическую теорию.

Однако сегодня многие ведущие теоретики неонституционализма склонны расценивать его как революцию в экономической мысли. Они видят в нем конкурирующую теоретическую систему, полностью несовместимую с неоклассической ортодоксией и способную в перспективе ее заменить. Такова позиция Р. Коуза, О. Уильямсона, многих других авторов. Правда, разделяют ее далеко не все. Так, Р. По-знер считает подобную оценку завышенной: в экономическом анализе институтов он усматривает просто приложение «нормальной» микроэкономической теории.

Переходя к рассмотрению структуры новой институциональной теории, нужно сразу сказать, что она никогда не отличалась внутренней однородностью. Между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения. В то же время значение этих расхождений не следует переоценивать. Сегодня неоинституционализм предстает как целое семейство походов, объединенных несколькими общими идеями.

Один из его ведущих теоретиков — О. Уильямсон предложил следующую классификацию. Неоклассической доктрине, по его мнению, присуща не контрактная, а преимущественно технологическая ориентация. Предполагается, что обмен совершается мгновенно и без издержек, что заключенные контракты строго выполняются и что границы экономических организации (фирм) задаются характером используемой технологии. В отличие от этого новая институциональная теория исходит из организационно-контрактной перспективы. На первый план выдвигаются не технологические факторы, а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.

Для ряда концепций, относящихся к этому теоретическому семейству, предметом изучения является институциональная среда, т.е. фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых протекают процессы производства и обмена. (Примеры таких основополагающих правил: конституционное право, избирательное право, имущественное право, контрактное право и др.) Правила, регулирующие отношения в публичной сфере, изучает теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.); правила, регулирующие отношения в частной сфере, — теория прав собственности (среди ее основателей Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец). Названные концепции различаются не только по предмету, но и по общей теоретической направленности. Если в первой акцент делается на потерях, которые порождаются деятельностью политических институтов, то во второй — на выигрыше в благосостоянии, который обеспечивают институты права.

Другая группа концепций занята изучением организационных форм, которые — в рамках действующих общих правил — создаются экономическими агентами на контрактной основе. Взаимодействию «принципал — агент» посвящена теория агентских отношений (agency theory). Одна ее версия, известная как теория механизмов стимулирования (mechanism design), исследует, какие организационные схемы могут обеспечить оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Другая так называемая «позитивная» теория агентских отношений обращается к проблеме «отделения собственности и контроля», сформированной У. Берлем и Г. Минзом еще в 1930-е годы. Среди ведущих представителей этой концепции — У. Меклинг, М. Дженсен, Ю. Фама. Центральным для нее является вопрос: какие меры необходимы, чтобы поведение агентов (наемных менеджеров) в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов (собственников)? Действуя рационально, принципалы будут заранее (ex ante) учитывать опасность уклоняющегося поведения при заключении контрактов, закладывая защитные меры против него в их условия.

5. Трансакционный подход к изучению экономических систем

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р. Коуза. Организации с точки зрения этого подхода служат цели сокращения трансакционных издержек. В отличие от теории агентских отношений акцент делается не на стадии заключения, а на стадии исполнения контрактов (ex post). В одном из ответвлений этого подхода главной объясняющей категорией выступают издержки измерения количества и качества товаров и услуг, передаваемых в сделке. Здесь выделяется рабо-

ты С. Чена, И. Барцеля и Д. Порты. Лидером другой школы является О. Уильямсон. В центре ее внимания находится проблема «регуляционных структур» (governance structure). Речь идет о механизмах, которые служат для оценки поведения участников контрактных отношений, разрешения возникающих споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям. Согласно О. Уильямсону, каждой сделке соответствует свой тип регуляционных структур, лучше других обеспечивающий ее исполнение.

Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако на деле, как показал Р. Коуз, такие издержки существуют. И при каждой сделке «необходимо проводить переговоры, осуществлять взаимосвязи, устранять разногласия». Трансакционные издержки определялись им как издержки пользования рыночным механизмом. Однако позднее это понятие приобрело более широкий смысл. К трансакционным издержкам стали относить любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов, где бы оно ни протекало: на рынке или внутри организаций. Ведь деловое сотрудничество в пределах иерархических организаций (таких, как фирмы) также сопровождается трениями и потерями. Согласно неинституциональному подходу, независимо от того, являются транзакции «рыночными» или «иерархическими», их обслуживание — дело весьма дорогостоящее.

Развивая анализ Коуза, современные экономисты предложили несколько различных классификаций трансакционных издержек. В соответствии с одной из них выделяются:

- 1) издержки поиска информации — затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;
- 2) издержки ведения переговоров;
- 3) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг — затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;
- 4) издержки по спецификации и защите прав собственности — расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;
- 5) издержки оппортунистического поведения.

Различают две основные формы:

«отлынивание» (shirking): оно возникает при асимметрии информации, когда агент точно знает, сколько им затрачено усилий, а принципал имеет об этом лишь приблизительное представление (так называемая ситуация «скрытого действия»). В таком случае возникает и стимул, и возможность работать не с полной отдачей. Особенно остро встает эта проблема, когда люди работают сообща («командой») и личный вклад каждого определить очень трудно;

«вымогательство» (holding-up): оно наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной «команде» и не имеющим высокой ценности вне нее. Такой ресурс называется «специфическим». У остальных участников появляется тогда возможность претендовать на часть дохода (квазиренду) от этого ресурса, угрожая его владельцу разрывом отношений, если тот откажется с ними поделиться. Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

В 1986 г. профессорами Д. Уоллисом и Д. Нортон была впервые измерена общая доля трансакционных издержек в валовом национальном продукте США. Согласно по-

лученным оценкам, доля в ВВП США транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., оказываемых государством — с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г., что в итоге составило рост с 26,6 до 54,9%.

6. Экономическая теория прав собственности и фирмы

Экономическая теория прав собственности ассоциируется в первую очередь с именами А. Алчиана и Г. Демсеца. Экономическое значение отношений собственности — факт достаточно очевидный, однако именно эти ученые положили начало систематическому анализу данной проблемы.

Под системой прав собственности в новой институциональной теории понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы могут устанавливаться и защищаться не только государством, но и другими социальными механизмами — обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Согласно имеющимся определениям, права собственности охватывают как физические объекты, так и объекты бестелесные (скажем, результаты интеллектуальной деятельности).

С точки зрения общества права собственности выступают как «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивидуальных агентов они предстают как «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться, так что одна часть правомочий начинает принадлежать одному человеку, другая — другому и т.д. Права собственности имеют поведенческое значение: одни способы действий они поощряют, другие подавляют (через запреты либо повышение издержек) и таким образом влияют на выбор индивидов.

К основным элементам пучка прав собственности обычно относят: 1) право на исключение из доступа к ресурсу других агентов; 2) право на пользование ресурсом; 3) право на получение от него дохода; 4) право на передачу всех предыдущих правомочий. Чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсом, тем выше его ценность.

Необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение, или «спецификация», прав собственности. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между действиями экономических агентов и их благосостоянием. Тем самым спецификация подталкивает к принятию экономически наиболее эффективных решений. Обратное явление — «размывание» прав собственности — имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены либо подпадают под разного рода ограничения.

Принципиальный тезис новой институциональной теории состоит в том, что спецификация прав собственности является бесплатной. Подчас она требует огромных затрат. Степень ее точности зависит, поэтому, от баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту тех или иных прав. Отсюда следует, что любое право собственности проблематично: в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено. Его спецификация — это вопрос степени.

Неоинституциональная теория не ограничилась признанием неполноты реально существующих прав собственности. Она пошла дальше и подвергла сравнительному анализу различные правовые режимы — общий, частной и государственной собственности. Это отличает ее от традиционной неоклассической теории, в которой обычно предполагались идеализированные условия режима частной собственности.

Любой акт обмена понимается в неoinституционализме как обмен «пучками прав собственности». Каналом, по которому они передаются, служит контракт. Он фиксирует именно правомочия, и на каких условиях они подлежат передаче. Это еще один ключевой термин новой институциональной теории. Интерес экономистов к реально существующим контрактам также побудили работы Р. Коуза (в моделях общего равновесия присутствовали только идеальные контракты, в которых все возможные будущие события были заранее учтены).

Некоторые сделки могут совершаться мгновенно, прямо на месте. Но очень часто передача прав собственности носит отсроченный характер, представляя собой длительный процесс. Контракт в таких случаях превращается в обмен обещаниями. Тем самым контракт ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения применяются добровольно.

Контракты бывают явные и неявные, кратко- и долгосрочные, индивидуальные и не нуждающиеся в третьей защите и т.д. Все это многообразие контрактных форм стало предметом всестороннего изучения. Согласно неoinституциональному подходу, выбор типа контракта всегда диктуется соображениями экономии трансакционных издержек. Контракт оказывается тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним трансакционных издержек.

Положительные трансакционные издержки имеют следствия. Во-первых, из-за них контракты никогда не могут быть полными: участники сделки будут неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на все случаи жизни и зафиксировать их в контракте. Во-вторых, исполнение контракта никогда не может быть гарантировано наверняка: участники сделки, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклониться от ее условий.

Разные контрактные формы подпадают под действие разных «регуляционных структур». Механизмом, регулирующим простейшие контракты (их называют «классическими»), О. Уильямсон считает рынок, механизмом, регулирующим сложные контракты (их называют «отношенческими»), — иерархическую организацию (фирму). В первом случае отношения между участниками носят краткосрочный и безличный характер и все споры решаются в суде. Во втором — отношения приобретают длительный и персонифицированный характер, а споры начинают решаться путем консультаций и неформальных переговоров. Примером «классического контракта» служит покупка на бирже партии зерна или нефти, примером «отношенческого контракта» — сотрудничество между фирмой и проработавшим в ней много лет и накопившим уникальные навыки работником (наглядный пример из другой сферы — брачный контракт).

В примитивных обществах даже простейший обмен носил личностный характер, был погружен в плотную сеть долговременных неформальных отношений между участниками. Только так можно было избежать опасностей оппортунистического поведения. Однако по мере совершенствования юридических и организационных инструментов, контролирующих ход выполнения контрактов, относительно простые сделки приобрели безличный и формализованный характер. Одновременно в зону «отношенческих» контрактов попадали все более сложные сделки, которые прежде всего были вообще непредставимы — из-за запретительно высоких трансакционных издержек.

В неоклассической теории понятие фирмы фактически сливалось с понятием производственной функции. Вследствие этого в ней даже не возникало вопросов о причинах существования фирм, особенностях их внутреннего устройства и т.д. Можно сказать,

что она ставила знак равенства между фирмой и индивидуальным экономическим агентом.

Трансакционная теория фирмы представляет собой попытку преодолеть такой упрощенный подход. Ее развитие шло под знаком нескольких фундаментальных идей, связанных с именами ряда выдающихся экономистов. В 1937 г. Р. Коузу впервые удалось поставить и частично разрешить вопрос, который традиционной теорией даже не ставился: почему существует фирма, если есть рынок?

Коуз доказал, что соображения экономии трансакционных издержек являются решающими при выборе организационной формы и размеров фирмы. Раз такие издержки реальны, то всякая хозяйствующая единица встает перед выбором: что для нее лучше и дешевле — брать эти издержки на себя, покупая необходимые товары и услуги на рынке, или же быть свободной от них, производя те же товары и услуги собственными силами? Именно стремлением избегать издержек по заключению сделок на рынке можно, по мнению Коуза, объяснить существование фирмы, в которой распределение ресурсов происходит административным путем (посредством приказов, а не на основе ценовых сигналов). В пределах фирмы сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость.

Но тогда возникает обратный вопрос: зачем нужен рынок, если вся экономика может быть организована наподобие единой фирмы (идеал К. Маркса и других социалистов)? На это Коуз отвечал, что административный механизм также не свободен от издержек, которые нарастают по мере увеличения размеров организации (потеря управляемости, бюрократизация и т.п.). Поэтому границы фирмы, по его мнению, будут проходить там, где предельные издержки, связанные с использованием рынка, сравниваются с предельными издержками, связанными с использованием иерархической организации.

Огромный вклад в трансакционную теорию фирмы был внесен О. Уильямсоном. Его книгу «Экономические институты капитализма» (1985) можно считать настоящей энциклопедией трансакционного подхода. Фирма обеспечивает более надежную защиту специфических ресурсов от «вымогательства» и позволяет их владельцам быстрее приспосабливаться к непредвиденным изменениям. Это — лейтмотив его концепции. Однако лучшая адаптация достигается ценой ослабления стимулов. По выражению О. Уильямсона, если на рынке действуют стимулы «высокой мощности», то в фирме — стимулы «слабой мощности». Границы фирмы проходят поэтому там, где выгоды от лучшей адаптации и большей защищенности специфических активов уравниваются потерями от ослабления стимулов.

Выбор формы экономической деятельности не ограничивается дилеммой: фирма или рынок? На следующем этапе принятия решения возникает новая проблема: какой тип фирм более предпочтителен? Трактовка фирмы в качестве «сети контрактов» стала исходным пунктом для построения типологии, основанной на особенностях внутрифирменного распределения прав собственности.

7. Экономико-математическое моделирование

Экономическая теория широко использует *математические и статистические методы*, которые позволяют выявить количественную сторону процессов и явлений хозяйственной жизни, их переход в новое качество. Особое значение для экономической теории имеет *моделирование*, т. е. формализованное описание экономического процесса или явления, чья структура определяется объективными свойствами и субъективным

целевым характером исследования. При построении модели применяется *метод абстракции*: сохраняя главные функциональные зависимости переменных экономических величин и не учитывая второстепенные, модель воспроизводит упрощенные экономические связи, что позволяет создавать сложные теоретические системы. После построения модели необходимо проверить, насколько она соответствует реальным экономическим процессам. Модели бывают статические, в которых анализируется экономическая система в определенный момент времени, и динамические, являющиеся основой для прогнозирования развития в будущем. Различают также линейные и нелинейные модели. Отличительной чертой нелинейных моделей является сложный характер связей, которые невозможно выразить системой линейных уравнений. Кроме математических (знаковых) моделей в экономической теории используются графические модели.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Каковы принципы системного подхода в экономических исследованиях?
- 2) В чем ограничения неоклассической экономической теории?
- 3) Почему неокейнсианство более адекватно теории управления сложными системами?
- 4) Каковы принципы и аксиомы новой институциональной экономической теории?
- 5) Из чего складываются транзакционные издержки?
- 6) Каковы альтернативы организации взаимодействия?
- 7) Как определяются границы фирмы?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Дрогобыцкий, И.Н.** Системный анализ в экономике: учебник / И. Н. Дрогобыцкий. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2013. - 423 с. - ISBN 978-5-238-02156-0
2. Институциональная экономика: учебное пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. - СПб.: Питер, 2012. - 256 с. - ISBN 978-5-459-00930-9
3. Информационные системы в экономике: учебное пособие / ред. Д. В. Чистов. - М.: Инфра-М, 2013. - 234 с. - ISBN 978-5-16-003511-6
4. Математическое моделирование в решении проблем аграрной экономики: научное издание. Вып. 2 / СГАУ, Институт агробизнеса; ред. А. В. Шибайкин. - Саратов: Научная книга, 2005. - 110 с. - ISBN 5-93888-691-0
5. **Океанова, З.К.** Экономическая теория: учебник / З. К. Океанова. - 5-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 652 с. - ISBN 978-5-394-01718-6
6. Пястолов, С.М. Экономика: учебник / С. М. Пястолов. - М.: Академия, 2012. - 288 с. - ISBN 978-5-7695-8154-0

Дополнительная

1. **Капелюшников, Р.И.** Теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М., 2011.
2. **Клейнер, Г.Б.** Новая теория экономических систем и ее приложения// Вестник РАН, 2011, сентябрь.
3. Независимое научное аграрно-экономическое общество России. Труды. Вып. 10. Т. 1. Математические методы и модели в экономике АПК / НАЭКОР, Международная научно-практическая конференция (№10; 20-21 апреля 2006 г.; М.). - М.: НИПКЦ Восход-А, 2006. - 330 с. - (Немчиновские чтения). - ISBN 5-93055-046-8
4. **Новиков Д.А.** Структура теории управления социально-экономическими системами//Управление большими системами. Сборник трудов ИПУ РАН, 2009, № 24.
5. **Шаститко, А.Е.** Неинституциональная экономическая теория. М., 2013

Лекция 2

МЕСТО И РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

1. Аграрные отношения в России: теория, история и современность
2. Агропромышленный комплекс как межотраслевая структурная единица экономики
3. Продуктовые подкомплексы как объект управления
4. Социально-экономическая роль и особенности сельского хозяйства
5. Основные показатели экономической эффективности сельского хозяйства

1. Аграрные отношения в России: теория, история и современность

Центральным объектом аграрной теории является непосредственный земледелец с его обладанием собственностью, отношением к собственности, к ее осуществленному материальному выражению, прежде всего к земле. В течение тысячелетий, тем более в эпохи, когда господствующей отраслью было сельское хозяйство, а основным его условием материального развития - земля, формировалась определяющая роль земельной собственности. Разложение первоначальной примитивной по своей сущности общинной собственности и формирование социальной группы эффективных собственников явилось закономерным следствием объективно обусловленного “естественного” стремления наиболее деятельных, предприимчивых людей иметь “свое” индивидуальное, частное владение землей, другими средствами производства.

Причем крупными собственниками, в том числе земельными, в разные исторические эпохи не только рождались (и по наследству оставались), а в рамках вечных, естественных законов развития человеческого общества благодаря индивидуальным призваниям и способностям становились граждане из “низших” сословий. Так, в эпоху крепостного права из числа простых российских крестьян, откупившихся от помещиков или освобождаемых последними закономерно и “социально справедливо” благодаря своему труду и знаниям выходили предприимчивые землевладельцы, успешные торговцы, и вообще, люди, выделявшиеся жизненными успехами в разных областях хозяйственной и всей общественной жизни, включая науку (например, Ломоносов стал не только великим ученым, но и “нормальным” частным собственником, что давало ему свободу и независимость).

Эта объективная закономерность, естественное стремление человека иметь “свое”, индивидуальное находила все более широкое отражение в трудах представителей российской экономической (в том числе аграрной) науки, прежде всего в “Книге о скудости и богатстве” И.Т.Посошкова, вышедшей в 1724 г., т.е. задолго до аналогичных идей и взглядов зарубежных ученых, прежде всего работ Ф.Кэне “Фермеры” (1756 г.); “Экономические принципы экономической политики земледельческого государства” (1767 г.), “Исследования о природе и причинах богатства народов” А.Смита (1776 г., русский перевод - 1802 г.) и т.д.

2. Агропромышленный комплекс как межотраслевая структурная единица экономики

Межотраслевой комплекс – интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, различных стадий производства и распределения продукта. Межотраслевые народнохозяйственные комплексы подразделяются на целевые и функциональные. Основу целевых комплексов составляют воспро-

изводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта, например, топливно-энергетический и агропромышленный комплекс, транспортный комплекс и др. В основу функциональных комплексов положены принцип и критерий специализации комплекса на определенной функции (инвестиционный, научно-технический, экологический комплексы). Комплексность, т.е. единение растущего многообразия, является следствием качественного роста общественного характера производства, его обобществления.

Агропромышленный комплекс - это крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий различные отрасли, ориентированные на производство и переработку сельскохозяйственного сырья, получение и сбыт готовой продукции в соответствии с потребностями общества и спросом населения. В мировом АПК в начале XXI в. было занято 1,3 млрд чел., а вместе с членами семей - 2,6 млрд чел. В этой отрасли трудится более 46% экономически активного населения планеты, что говорит о ее важнейшем значении в мировом хозяйстве.

Углубление специализации в отраслях народного хозяйства в свою очередь привело к более тесным взаимосвязям между ними. На базе обособленных видов промышленной и сельскохозяйственной деятельности произошло формирование единого агропромышленного комплекса, участники которого органически взаимосвязаны и ориентированы на единую конечную цель.

Агропромышленный комплекс (АПК) представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя. АПК – это достаточно общее понятие, под которым подразумевается сложившаяся в общественном производстве единая система сельскохозяйственных и промышленных предприятий и отраслей, спаянных интеграционными, т.е. тесными, стабильными, долгосрочными производственными и коммерческими связями, основывающимися на отношениях собственности или договорных, типа контрактации, и охватывающими всю агропромышленную цепь: производство важных средств производства для сельского хозяйства, их транспортировку, производство исходных сельхозпродуктов, их хранение, транспортировку, переработку и сбыт готовых продуктов или изделий.

Главная задача АПК состоит в максимальном удовлетворении потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления. АПК России является крупнейшим народнохозяйственным комплексом. Он формировался как единое целое в середине семидесятых годов, когда были созданы материально-технические, научно-теоретические и социально-экономические предпосылки для объединения многочисленных отраслей народного хозяйства в единый комплекс.

Наиболее распространенная модель АПК включает в себя три сферы и различные отрасли, выпускающие промышленные средства производства для сельского хозяйства (сфера I), собственно сельское хозяйство (сфера II), отрасли по промышленной переработке и сбыту сельхозсырья и продовольствия (сфера III).

Первая сфера состоит из отраслей, которые обеспечивают агропромышленный комплекс средствами производства, а также отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства. В данную сферу входят отрасли и производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, продовольственное машиностроение, производство минеральных удобрений и химических средств защиты растений.

Отрасли, входящие в первую сферу агропромышленного комплекса, призваны обеспечивать ресурсами процесс производства, создавать базу для индустриализации сель-

ского хозяйства и технического прогресса в перерабатывающей промышленности, способствовать нормальному функционированию всех звеньев комплекса. На долю первой сферы агропромышленного комплекса приходится почти 15% общего объема производственной промышленности, 13% производственных фондов и 22% численности рабочих.

Во вторую сферу входят предприятия и организации, непосредственно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции. В первую очередь это государственные сельскохозяйственные предприятия и коллективные сельскохозяйственные предприятия на долю которых в общем объеме производства валовой продукции приходится соответственно 15 и 16%. Вторая сфера агропромышленного комплекса производит почти 48% конечной продукции. В ней задействовано свыше 68% производственных фондов и 60% численности работников.

В третью сферу АПК входят отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции и доведение ее до потребителей. Здесь сосредоточены пищевкусовая, мясная и молочная, рыбная, мукомольно-крупяная, комбикормовая промышленности. Кроме того, в данную сферу включена частично легкая промышленность по переработке сельскохозяйственного сырья, торговля продовольственными товарами и общественное питание. Отрасли третьей сферы АПК обеспечивают первичную промышленную доработку сельскохозяйственного сырья и доведение его до готовности для реализации населению. Они осуществляют и доставку готовой продукции к местам хранения и реализации. На долю отраслей и предприятий третьей сферы АПК приходится 38% от общего объема производства продукции, 19% всех производственных фондов и 18% численности рабочих.

Уровень жизни населения страны во многом зависит от состояния и темпов развития АПК и особенно второй и третьей его сферы – пищевой и перерабатывающей промышленности, а уровень первой – на функциональность состояния второй и третьей.

Характеризуя АПК, как единое целое производство, необходимо отметить, что сельское хозяйство всегда было тесно связано с промышленностью, строительством, транспортом, торговлей и другими отраслями народного хозяйства. Однако понятие «агропромышленный комплекс» вошло в оборот в середине семидесятых годов. Его создание знаменует собой качественно новый уровень связей и взаимосвязей сельского хозяйства и смежных отраслей, объединенных в единый воспроизводственный процесс.

Ряд отраслей промышленности целиком (или почти целиком) обслуживают нужды АПК (производство сельхозмашин, удобрений, оборудования для животноводства и кормопроизводства и т.д.). Другие отрасли лишь частично заняты удовлетворением потребностей АПК. Они включаются в функциональную структуру АПК лишь в той мере, в какой их продукция идет на нужды АПК.

Основой формирования АПК является агропромышленная интеграция. Она представляет собой процесс усиления производственных связей и органического соединения сельского хозяйства с другими отраслями, занимающимися обслуживанием сельского хозяйства и доведением его продукции до потребителя.

Становление АПК – новый этап развития общественного производства, имеющий своей основой развитие производительных сил земледелия, «промышленную революцию» в сельском хозяйстве, которое в этом смысле как бы догнало промышленность. Когда говорят, что производительные силы сельского хозяйства «догнали» или «сравнялись» с производительными силами промышленности, то это вовсе не означает, что технический и технологический уровень миллионов крестьянских хозяйств достиг уровня, существующего в промышленности. Экономические связи между отраслями

АПК должны реализоваться посредством установления оптимального уровня цен на продукцию и услуги.

Сельское хозяйство ориентируется главным образом на производство сырых материалов для перерабатывающей промышленности, а экономические результаты его деятельности все более определяются условиями межотраслевого баланса. Эффективное функционирование всего звена агропромышленного комплекса зависит не только от деятельности сельского хозяйства, но и от качества работы всех звеньев, участвующих в доведении конечной продукции до потребителя.

Конечный продукт агропромышленного комплекса представляет собой весь объем продукции, созданной за определенный период времени и поступивший в личное или производственное потребление. В натуральном виде конечный продукт состоит из:

- продукции сельского хозяйства, непосредственно поступающей населению;
- предметов потребления из сельскохозяйственного сырья;
- сельскохозяйственная продукция и предметы ее переработки;
- продукция отраслей первой сферы агропромышленного комплекса.

Структура конечного продукта агропромышленного комплекса определяется как процентное отношение стоимости продукции отдельных отраслей к общей сумме произведенного продукта. Изменение структуры стоимости конечного продукта связано с увеличением или снижением продукции, товаров и услуг в конкретных отраслях агропромышленного комплекса.

По характеру произведенного конечного продукта агропромышленный комплекс можно подразделить на продовольственный комплекс и комплекс непродовольственных товаров. Конечной продукцией последнего являются текстильные товары, товары легкой промышленности, технические масла и др. Основная часть АПК представлена продовольственным комплексом. Он включает в себя ряд отраслей производств, которые занимаются производством и доведением продуктов питания до потребителей.

В состав продовольственного комплекса входят специализированные сельскохозяйственные предприятия, отрасли и производства, обеспечивающие сельское хозяйство необходимой техникой, оборудованием и материальными ресурсами, а также организации по заготовке, хранению и реализации продукции. Главным звеном всего продовольственного комплекса является сельское хозяйство, от уровня и темпов развития которого во многом зависит эффективное функционирование других отраслей и производств, входящих в состав комплекса.

Переход от планирования и управления отдельных отраслей к планированию межотраслевых комплексов как элементов российской экономики осуществлялся в 60-70 гг. XX века. Это соответствовало методологии комплексного централизованного управления, ориентированного на повышение эффективности и достижение конечных результатов. В условиях социалистической директивной экономики развитие технологически связанных отраслей, входящих в комплекс, оптимизировалось с точки зрения единой цели их функционирования через балансирование хозяйственных, технологических и материально-вещественных связей. Именно для этого в Госплане СССР разрабатывались сложные блочные системы межотраслевых моделей, предназначенные для решения проблем технического прогресса, совершенствования структуры и сбалансированности народного хозяйства.

3. Продуктовые подкомплексы как объект управления

В научной литературе система комплексного планирования получает разработку в трех основных направлениях — применительно к методологии планирования всего

народного хозяйства, отдельных регионов и межотраслевых целевых и функциональных комплексов, рассматриваемых как единый объект управления. В полной мере это касалось и аграрной сферы. Сформировалась новая экономическая категория «народнохозяйственный аграрно-промышленный комплекс» (АПК), началось масштабное изучение его структуры, сфер, состава включаемых в него отраслей, разрабатывались теоретические и практические аспекты выделения в нем особых структурных элементов - продуктовых (отраслевых) подкомплексов. В продуктовой структуре АПК были выделены восемь подкомплексов: зернопродуктовый, картофелепродуктовый, свекло-сахарный, плодоовощеконсервный, виноградно-винодельческий, мясной, молочный, масложировой. Совокупность продуктовых подкомплексов образует вертикальный срез структуры АПК, в котором его общая цель дифференцирована по видам конечной продукции, соответствующих структуре потребностей.

Во всех публикациях, посвященных продуктовой структуре АПК, содержатся формулировки сущности продуктовых подкомплексов. Для лучшего представления таких структур в качестве объекта исследования и управления целесообразно проанализировать ряд наиболее характерных определений, выделяя в них общие черты и особенности.

1. «Каждая продуктовая вертикаль (продуктовый подкомплекс) представляет собой цепь видов деятельности, принадлежащих к различным сферам, отраслям и подотраслям и объединяемых технологически для организации производственного процесса, начиная от производства специализированных средств производства для данного продукта и кончая реализацией этого продукта для удовлетворения потребностей в ней населения.

2. «Продуктовая структура агропромышленного комплекса - это совокупность вертикально интегрированных видов деятельности, представляющих единый процесс производства и доведения до потребителя определенного вида конечной продукции».

3. «... в структуре АПК можно выделить ряд продуктовых подкомплексов - блоков отраслей, связанных с производством одного вида конечной продукции или переработкой сельскохозяйственного сырья».

В приведенных определениях можно отметить два главных компонента - целевой и структурный. Каждый из них характеризует конкретный аспект и функционирование подкомплекса - объективную цель и элементы, действие которых делает возможным ее реализацию. В первом определении цель подкомплекса трактуется как производство конкретного продукта в объеме, достаточном для удовлетворения общественных потребностей. Во втором - ограничивается производством и состоит в получении и доведении до потребителя определенного вида конечной продукции. В третьем - находится в сфере производства и может ограничиваться переработкой сельскохозяйственного сырья.

Во всех определениях продуктовый подкомплекс выступает в качестве структурного элемента экономики АПК. В отношении его внутренней структуры у авторов нет однозначного мнения. В первых двух определениях конструктивным элементом подкомплекса является вид деятельности, а в третьем - отрасль. Такое отличие можно объяснить различием подходов к изучению продуктового подкомплекса. В первом и втором определении он рассматривается как объект управления. Здесь принципиальное значение имеет определение его границ - чтобы управлять, необходимо знать, как и чем. Поэтому функциональная структура детализируется до уровня вида деятельности.

В выделении продуктовых подкомплексов положены следующие принципы: производство однородной конечной продукции, связанной с использованием определенного

вида сельскохозяйственного сырья и направленной на удовлетворение одной конечной потребности; наличие межотраслевого интегрирования; единый экономический интерес всех звеньев подкомплекса.

Продуктовые подкомплексы имеют свою специфику, а эффективная деятельность их во многом зависит от должного отношения к особенностям отдельных отраслей. Они тесно связаны между собой, а иногда и взаимозависимы один от другого. Так, тесная взаимосвязь наблюдается при производстве молока и мяса крупного рогатого скота, а продукция этих отраслей входит в два продуктовых подкомплекса: молочный и мясной. Отходы и побочные продукты, получаемые в одних подкомплексах, зачастую используется в других. Например, солома, жмых, жом, барда, полученные при переработке сельскохозяйственного сырья (зерновые культуры, новые культуры, сахарная свекла, подсолнечник) эффективно используются как корм в молочном и мясном подкомплексе для получения молока и прироста живой массы животных.

В развитии продуктовых комплексов ведущая роль отводится сельскохозяйственному производству, призванному обеспечивать перерабатывающую промышленность необходимым сельскохозяйственным сырьем, а иногда и оказывать содействие в первичной доработке продукции. На долю сельского хозяйства в стоимости конечного продукта в мясном и молочном подкомплексах приходится 57,5 и 55,7%, а в плодоовощеконсервном – 84%. В стоимости производственных основных фондов мясного и молочного подкомплексов свыше 80% приходится на фонды сельскохозяйственного назначения. В сельскохозяйственном производстве задействовано больше всего и трудовых ресурсов.

4. Социально-экономическая роль и особенности сельского хозяйства

Важнейшей задачей сельского хозяйства является обеспечение населения страны продовольствием, а перерабатывающей промышленности необходимым сельскохозяйственным сырьем (табл. 2.1). Решение этой задачи связано с дальнейшей интенсификацией отрасли, ускорением научно-технического прогресса, совершенствованием экономических отношений, развитием разнообразных форм собственности и видов хозяйствования.

В сельском хозяйстве действуют те же общие экономические законы, что и в других отраслях народного хозяйства. Однако проявляются они с учетом специфических особенностей отрасли.

Таблица 2.1 – Доля сельского хозяйства в экономике Российской Федерации, %

	2004г.	2005г.	2008г.	2009г.	2010 г. ^{*)}
Удельный вес сельского хозяйства в:					
валовой добавленной стоимости по всем видам экономической деятельности (в текущих ценах)	5,7	5,2	4,2	4,5	3,8
сальдированном финансовом результате	1,4	0,9	2,2	1,4	1,2
инвестициях в основной капитал	4,1	3,9	4,4	4,0	3,0
расходах консолидированного бюджета	1,7	1,1	1,7	1,7	1,5
<i>Справочно:</i>					
Индексы физического объема (в % к предыдущему году):					
ВВП	107,2	106,4	105,2	92,2	104,0
производства продукции сельского хозяйства	102,4	101,6	110,8	101,4	88,1

Отличительной особенностью развития сельского хозяйства является то, что в качестве главного средства производства здесь выступает земля. По сравнению с другими средствами производства земля не изнашивается, а при правильном использовании улучшает свои качественные параметры.

В сельском хозяйстве в качестве средств производства выступают живые организмы, какими являются животные и растения. Последние развиваются на основе биологических законов. Следовательно, экономический процесс воспроизводства здесь тесно переплетается с естественным процессом развития живых организмов.

Производство сельскохозяйственной продукции осуществляется на огромных площадях и рассредоточено по различным климатическим зонам. Конечные результаты порой во многом зависят не от количества и качества применяемых ресурсов, а от конкретных условий, в которых осуществляется производство.

Территориальное размещение сельскохозяйственного производства связано с большим объемом перевозок как произведенной продукции (зерна, картофеля, сахарной свеклы, молока, мяса и др.), так и техники и материальных ресурсов (топлива, горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений).

Одной из важных особенностей сельского хозяйства является то, что созданная здесь продукция принимает участие в дальнейшем процессе производства. В сельском хозяйстве в качестве средств производства используются семена и посадочный материал (зерно, картофель и др.), корма, а также значительная часть поголовья на восстановление и расширение стада животных. Все это требует дополнительных материальных ресурсов для строительства помещений и объектов производственного назначения (скотные дворы, склады для кормов, хранилища для семян и посадочного материала и др.).

Важная особенность сельского хозяйства состоит в том, что здесь нью совпадает рабочий период с периодом производства продукции. В сельском хозяйстве период производства складывается из времени, когда процесс совершается под воздействием труда человека (вспашка почвы, обработка, посев и посадка, уход за растениями, уборка урожая и др.) и когда он осуществляется непосредственно под воздействием естественных факторов (произрастание культурных растений, формирование урожая и т.д.).

Несовпадение периода производства и рабочего периода обуславливает сезонность сельскохозяйственного производства. Последняя оказывает существенное влияние на организацию производства, эффективное использование техники, трудовых ресурсов и в конечном итоге на эффективность отрасли в целом.

Разделение труда, а следовательно специализация производства в сельском хозяйстве проявляется по иному, чем в промышленности и других отраслях народного хозяйства. В целях рационального использования земельных, трудовых и материальных ресурсов здесь необходимо добиваться оптимального сочетания отраслей растениеводства с отраслями животноводства и развитием подсобных производств и промыслов. При совершенствовании общественного разделения труда необходимо учитывать специфические условия в конкретных регионах.

Несомненно, одной из главных особенностей сельского хозяйства является уровень и условия использования техники. В связи с тем, что в сельском хозяйстве как правило, перемещаются орудия производства (машины, комбайны, сельскохозяйственная техника), а предметы труда (растения) находятся на одном месте, то характер технической вооруженности сельского хозяйства существенно отличается от промышленных отраслей. Общая потребность в энергетических ресурсах здесь значительно выше, по сравнению с отраслями промышленности. При этом территориальная рассредоточенность

сельского хозяйства и сезонный характер производства требуют значительного увеличения потребности предприятий в технике и основных средствах производства.

В сельском хозяйстве по иному строится организация трудовых процессов в отраслях растениеводства и животноводства. Здесь исполнитель не имеет постоянного рабочего места как, например, в промышленности. В процессе производства сельскохозяйственной продукции в зависимости от времени года и специфики возделываемой культуры рабочие полеводства и механизаторы выполняют различные виды работ. Механизатор должен уметь работать практически на всех машинах и агрегатах, а рабочим полеводства необходимо уметь выполнять работы по подготовке семян и посадочного материала, уходу за растениями, заготовке кормов, уборке урожая. При этом вид работы может изменяться не только ежедневно, но в зависимости от условий и в течение одного рабочего дня.

Отраслевая специфика проявляется в организации самого рынка, механизме формирования спроса и предложения и другими причинами, среди них:

- низкая эластичность спроса на продукты питания в зависимости от цен, которая отрицательно воздействует на рост доходности аграрного сектора;
- иммобильность производственного процесса в сельском хозяйстве, невозможность его быстрого приспособления к изменениям конъюнктуры рынка, особенно, если колебания цен носят кратковременный характер, т.е. это достаточно консервативная отрасль;
- величина производства и предложения продовольствия существенно зависит от почвенно-климатических факторов, которые носят вероятностный характер и усиливают риск, а также от биологических процессов, связанных с выращиванием растений и животных;
- сельскохозяйственное производство - это не только сфера производства, но и сфера человеческой деятельности, позволяющая контролировать значительные по размерам территории России, а значит на нем лежит важная геополитическая функция.

Таким образом, сельское хозяйство не является саморегулирующимся сектором экономики, особенно при современном массовом производстве и сбыте сельскохозяйственной продукции.

Отмеченные особенности сельского хозяйства по сравнению с отраслями промышленности требуют всестороннего анализа и учета при формировании материально-технической базы отрасли, организации и управления производством, определении экономической эффективности использования производственных ресурсов.

Говоря о значении и месте сельского хозяйства в национальной экономике, о дальнейших путях развития сельского хозяйства необходимо, прежде всего, избавиться от мнения, которое сформулировано у многих руководителей на самом высоком уровне о том, что сельское хозяйство – это «черная дыра», в которую сколько не вкладывают средства положительных результатов добиться невозможно.

В настоящее время нужно осознать, что если раньше считалось, что мерилom экономики страны является сокращение средств производства вовлекаемых в эту отрасль и перераспределение их в пользу промышленности и военно-промышленного комплекса, а потом и в сфере услуг, то с настоящее время становится ясно, что необходимо совершенствование сельского хозяйства с учётом следующих факторов:

Во-первых, растёт значение сельского хозяйства в решении глобальных проблем: продовольственной (в связи с ростом численности населения), энергетической (в силу нарастающего дефицита ископаемых энергоносителей и возможностью их замены

биотопливом), экологической (в связи с переходом от интенсивных к природосберегающим технологиям).

Во-вторых, усиливается спрос растущего городского населения на сельские рекреационные услуги, в том числе на агротуризм.

В-третьих, развитие сельского хозяйства в рамках семейных производственных единиц, становится условием сохранения культурного многообразия человечества. Все это придает аграрной отрасли приоритетное значение, особенно в странах с большим сельскохозяйственным потенциалом.

5. Основные показатели экономической эффективности сельского хозяйства

Одной из самых актуальных проблем дальнейшего ускорения развития сельского хозяйства в современных условиях является дальнейшее повышение эффективности отрасли. Эффективность производства — это сложная экономическая категория, в которой отражаются действия экономических законов и проявляется важнейшая сторона деятельности предприятия — его результативность.

При характеристике экономической эффективности сельскохозяйственного производства используется система натуральных и стоимостных показателей. Натуральными показателями эффективности выступают урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных. Натуральные показатели являются базой для расчета стоимостных показателей: валовой и товарной продукции, валового и чистого дохода, прибыли и рентабельности производства.

Эффективность деятельности предприятия отражает как бы синтетический уровень успешности или не успешности всей производственной и коммерческой политики предприятия и должна характеризовать различные стороны его деятельности. Поэтому, хотя в общем случае под эффективностью понимается отношение эффекта к затратам, для более полного анализа деятельности предприятия необходимо анализировать различные стороны финансово-экономического положения с помощью системы экономических показателей.

Для наилучшего и наиболее эффективного производства экономическая эффективность должна быть измерена количественно с помощью специальных показателей, однако при её измерении необходимо учитывать величину производственного потенциала. Роль показателей экономической эффективности состоит в том, чтобы количественно выразить содержания критерия.

В настоящее время многие ученые считают, что:

1. Обобщающий показатель экономической эффективности сельскохозяйственного производства должен отражать все основные результаты производства, то есть объем производства, качество продукции, затраты на единицу продукции. Значит, данный показатель должен выражаться в денежной форме.

2. Эффективность производства - категория зависящая от множества факторов, таким образом, она должна быть измерена и отражена целой системой показателей экономической эффективности, и никак каким-либо одним.

Среди ученых нет единого мнения относительно категории обобщающего показателя эффективности сельскохозяйственного производства. Одни предлагают использовать в этом качестве чистый доход, другие - валовой доход, третьи всю валовую продукцию.

Значительное разнообразие мнений авторов наблюдается также по поводу выбора относительных показателей эффективности производства, без которых невозможен

анализ производственно-финансовой деятельности, прогнозирование и управление предприятиями.

По нашему мнению, в соответствии с основными методическими и методологическими предпосылками о производственном эффекте (результате) и ресурсах (затратах) производства, а также с учетом требований предъявляемых к обобщающему показателю экономической эффективности производства, что таким показателем на уровне предприятия в условиях рынка являются: валовой доход, чистый доход, прибыль. Вместе с тем наличие обобщающего показателя, каким является прибыль или доход, не исключает, а наоборот, даже предполагает использование других показателей, позволяющих полнее и глубже отразить все многообразие содержания экономической эффективности производства.

Только на этой основе возможно изыскание путей увеличения производства сельскохозяйственной продукции с меньшим объемом затрат. Выделяют две концепции определения экономической эффективности производства - ресурсная и затратная. Ресурсная концепция позволяет оценить эффективность использования всей массы производственных ресурсов, применяемых в производственном процессе, а затратная - только потребленных в определенном процессе - части этих ресурсов.

Классификация по ресурсам и затратам позволяет выявить за счет каких ресурсов или затрат могут быть достигнуты экономия общественного труда, повышение эффективности производства. В зависимости от такой классификации основными факторами повышения экономической эффективности производства по ресурсам и затратам являются: трудовые, земельные или материальные ресурсы.

1. Отношение стоимости валовой продукции:

- к единице земельной площади;
- на одного среднегодового работника, на 1 человеко-час, на 1 человеко-день;
- на 100 рублей основных производственных фондов;
- на 100 рублей издержек производства (обратный показатель - себестоимость производства продукции);

2. Отношение валового дохода к тем же показателям.

3. Отношение чистого дохода и прибыли:

- к единице земельной площади;
- на одного среднегодового работника;
- к стоимости основных производственных фондов;
- к затратам на производство реализованной (валовой) продукции.

Все вышеперечисленные показатели отражают уровень и эффективность использования всех видов участвующих в производстве ресурсов и затрат.

Итоговым показателем эффективности функционирования предприятия является рентабельность – это экономическая категория, выражающая доходность (прибыльность) предприятия. Для оценки рентабельности используют показатели валового и чистого дохода, прибыли.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Что является основой появления категории агропромышленного комплекса?
- 2) В чем проявляется полифункциональный характер сельского хозяйства?
- 3) Как соотносятся между собой АПК и продуктовый подкомплекс?
- 4) Какова структура агропромышленного комплекса?
- 5) Какие аспекты эффективности сельского хозяйства являются наиболее важными?
- 6) Какие концепции составляют теорию и методологию аграрных отношений?

7) Какие показатели могут быть использованы для оценки эффективности сельского хозяйства

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Воронин, Б. А.** Теоретические проблемы правового регулирования аграрных, земельных и экологических отношений : научное издание / Б. А. Воронин ; Уральская ГСХА. - Екатеринбург : Изд-во УрГСХА, 2006. - 263 с. - ISBN 5-587203-188-2.
2. **Кундиус, В.А.** Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. – ISBN 978-5-406-00192

Дополнительная

1. Методология и методика исследований экономики в АПК: материалы научно-практической конференции / РАСХН, ВНИИЭСХ, ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН. - М. : ГНУ ВНИИЭСХ, 2006.
2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». М., 2013
3. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717

Лекция 3

ИННОВАЦИИ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

1. Инновационная экономика и стратегия модернизации
2. Технологическая модернизация и инновационное развитие АПК
3. Инновационная система АПК

1. Инновационная экономика и стратегия модернизации

Традиционно выделяется три экономических уклада – доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный, эра которого началась в 90-х годах XX столетия. Однако, на наш взгляд, более конструктивен подход Е.В.Гильбо, который с точки зрения зависимости от природной среды выделяет в динамике развития 5 типов экономики.

Исторически первым сложился так называемый первичный сектор экономики, включающий сельское хозяйство и добычу полезных ископаемых для собственных нужд. На этом секторе базировалась экономика всех человеческих обществ вплоть до XVII века. Возникновение вторичного сектора – перерабатывающей промышленности – ознаменовало становление нового типа экономики, индустриальной. В XX веке наука стала непосредственной производительной силой. Над производством товаров надстроился третичный сектор – производство услуг, технологий, программного обеспечения и прочих нематериальных богатств, оптимизация финансовых потоков, логистика. Некоторое время его не признавали в качестве производителя добавленной стоимости, повторяя ошибку физиократов двухвековой давности. Последнее десятилетие XX века вывело на первые роли четвертичный сектор – производство фундаментальных результатов и формирование уровня квалификации работников. В первой трети XXI века на первый план выйдет пятеричный сектор, связанный с формированием мотиваций.

Переход от одного экономического уклада к другому совершается скачкообразно. Господствующий экономический уклад тормозит развитие последующего сектора вплоть до появления критической массы уровня его коммерциализации. На этом этапе происходит снижение темпов роста экономики, фондоотдачи и прибыльности инвестиций. С момента перехода критического уровня идет процесс лихорадочного инвестирования в новый сектор, что вновь поднимает уровень прибыльности инвестиций. Обычно прибыльность этого сектора переоценивается, что приводит по завершении этапа установления господства нового экономического уклада к кризисам и стагнации. Выход из кризиса происходит лишь за счет становления нового сектора экономики и начала перехода к новому экономическому укладу.

В постиндустриальном обществе формируется отчетливая закономерность: бизнес, связанный с первичным сектором производства, повсеместно убыточен. В развитых странах мы видим гигантские объемы дотаций сельскому хозяйству и добывающей промышленности при том, что здесь достигнута наибольшая производительность соприродного хозяйствования. Аналогичная ситуация наметилась в последнее десятилетие XX века во вторичном, индустриальном, секторе экономики. Чисто индустриальные по характеру отрасли находятся, по сути, на дотации государства.

В постиндустриальном обществе с его экономикой знаний происходит замена фундаментальной предпосылки о мотивации поведении – вместо Homo economicus приходит Homo creativeness. В перспективе доля инвестиций в нематериальные активы будет быстро возрастать в сравнении с инвестициями в материальные активы. Доля инвести-

ционных активов в постиндустриальной экономике будет даже ниже, чем доля инвестиций в природные объекты (типа покупки земли) в индустриальных проектах.

Главным инструментом инновационной экономики являются знания, главным ресурсом – информация, а главным свойством – креативность. Продуктом такой экономики является инновация (новая или улучшенная продукция, способ ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и (или) экономики производства и (или) реализации продукции, улучшающие ее потребительские свойства, обеспечивающие экономическую выгоду или создающие условия для такой выгоды, приносящие социально-экономический эффект.

Роль инновационной экономики как драйвера развития предсказывали Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт, утверждая, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны, которая её воплощает. Инновационная экономика является следующей экономической формацией, которая приходит на смену индустриальной экономике.

Инновационная экономика впервые появилась в США. Известный американский футуролог Э. Тоффлер указывает её начало - 1956 г. «первый символический показатель исчезновения экономики дымящих труб Второй Волны и рождения новой экономики Третьей Волны: «белые воротнички» и служащие численно превзошли заводских рабочих с «синими воротничками»» (Э. Тоффлер «Третья волна»).

Инновационная экономика характеризуется следующими базовыми принципами, признаками и индикаторами:

- Высокий индекс экономической свободы;
- Высокий уровень развития образования и науки;
- Высокое и конкурентоспособное качество жизни;
- Высокое качество человеческого капитала в его широком определении;
- Высокая доля инновационных предприятий (свыше 60-80%) и инновационной продукции;
- Замещение физического и природного капиталов человеческим капиталом;
- Конкуренция и высокий спрос на инновации;
- Избыточность инноваций и, как следствие, обеспечение эффективности части из них за счет конкуренции. Инновационная экономика предполагает избыточное количество агентов на каждой стадии инновационного процесса: избыток знаний, идей, разработок, патентов, компаний, предпринимателей, инфраструктур. Существует отличие инновационной экономики от внедренческой цепочки: наука — НИОКР — производство — потребитель. Инновационная экономика предполагает одновременный рост разного рода рынков, который обеспечивается в случае, если есть разного рода избытки. Избыток научных открытий и идей инициируется вне зависимости от того, будут ли они когда-либо доведены до производства и потребителя. Независимо от этого происходит стимулирование образования различных компаний — разработчиков. Одновременно с этим должен создаваться избыток финансовых институтов, задействованных в инновационной экономике, чтобы инвесторы конкурировали между собой за покупку акций стартапов;
- Инициация новых рынков. На новых рынках идей, разработок, интеллектуальной собственности, инновационных продуктов разбираются старые структуры экономики и переводятся в новое качество. В качестве отдельного рынка создаётся рынок всевозможных разработок новых организационных форм для компаний и структур инновационной экономики;

- Принцип разнообразия рынков.

Эти признаки формируют существенную характеристику инновационного типа экономики – ее восприимчивость к инновациям.

Помимо фундаментальной роли знаний инновационной экономике как новому порядку социально - хозяйственных отношений, присущи следующие характеристики:

- динамика. Быстрые изменения на рынке происходят постоянно (все новые игроки, более совершенные технологии, продукты, и т.д., вытесняют старые), и их темп только ускоряется;
- «массовая кастомизация» (англ. mass customization). Массовое производство качественно развивается – она сливается со специализацией на потребности каждого отдельного потребителя;
- сетевая структура. Резко снижается значение расстояния между экономическими агентами, по крайней мере с точки зрения управления. При этом растет значение децентрализации, которая так необходима для гибкого и специализированного ведения бизнеса. Эффективное применение информационно-коммуникационных технологий становится жизненной необходимостью для конкурентоспособности, как отдельных предприятий, так и страны в целом.

В последнее время идея инновационного развития общества трансформировалась в категорию «модернизация». Чтобы избежать путаницы, надо иметь в виду, что категория эта многозначна, и не всякая модернизация означает переход к инновационному типу развития .

Согласно классическому определению, что отвечает авторской позиции, под модернизацией (от греч. «moderne» – новейший) понимается усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества ., т.е. приведение к современности. Для более точного понимания смысла этой категории целесообразно соотнести ее с такими понятиями экономического развития, как «реформа», «нововведение», «развитие» (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ категорий экономического развития

<i>Признаки</i>	<i>Развитие</i>	<i>Реформа</i>	<i>Трансформация</i>	<i>Модернизация</i>
<i>Длительность</i>	постоянный процесс	кратковременный	преимущественно быстрый	длительный процесс
<i>Характер изменений</i>	количественные и качественные	локальные, укрепление государственных основ	переходное состояние (эволюция, революция), изменение основ	революционный, радикальное обновление
<i>Основные характеристики</i>	- усложнение системы, отдельных элементов; - наличие неустойчивых периодов (кризисов развития)	преобразования, вводимые законодательным путем	преобразование, изменение вида, формы, существенных свойств	- качественные изменения; - макроэкономические изменения
<i>Обратимость /необратимость изменений</i>	Необратимы	Обратимы	Необратимы	Необратимы

Модернизация рассматривается как совокупность общественных и технологических перемен, обеспечивающих выход страны на соответствующий современной цивилизации постиндустриальный уровень экономического развития, выступая инструментом ускорения экономической динамики вне зависимости от причин, обусловивших необходимость его применения. Это позволяет определить модернизацию в широком смысле

ле как скоординированные усилия по достижению национальной конкурентоспособности. Это позволило выделить следующие составляющие процесса экономической модернизации:

□ системная модернизация, представляющая собой обновление самих принципов функционирования национальных экономических систем: совершенствование базовых принципов организации экономики, таких как развитие конкурентной среды, либерализация экономических процессов и поощрение частнопредпринимательской инициативы, дебюрократизация экономики и др.; разработка эффективного комплекса мероприятий по совершенствованию национальных экономик, в частности диверсификация, повышение доли в ВВП отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, структурные преобразования. В рамках системной модернизации экономических отношений целесообразно выделить отдельное направление – структурную модернизацию, которая осуществлялась конкретными методами государственного регулирования, в частности, в области промышленной и инновационно-структурной политики. Это обуславливает задачи, связанные с оптимизацией структуры национальной экономики и ВВП, направленной на снижение сырьевой ориентации, увеличении доли прогрессивных (инновационных) отраслей;

□ институциональная модернизация, включающая два уровня реализации: структурная дифференциация (разделение) институтов экономической системы – то есть формирование новых национальных институтов рыночной экономики, выполняющих строго определенную функцию и одновременно тесно взаимосвязанных и взаимодействующих между собой (например, институт государственно-частного партнерства) и развитие уже имеющихся институтов с повышением их доли в хозяйственном комплексе до уровня, адекватного современным условиям модернизации; деблокирование институциональных барьеров;

□ технологическая и промышленная модернизация производительных сил включает повышение уровня технологического развития национальной экономики: развитие отраслей «новой экономики», обновление основных фондов в реальном секторе, снижение энерго- и материалоемкости ВВП, повышение производительности труда, оживление инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Несмотря на фундаментальные различия в характере и инструментах модернизаций, проводимых в разных странах, для всех моделей, как правило, характерно заимствование технологий: ни одна модернизация не опиралась на развитый отечественный технологический сектор; напротив, все они основывались на заимствованных производственных технологиях (Китай, Япония). Развитие человеческого потенциала, подъем образования и науки были не предпосылкой, а следствием успешных модернизаций и пришлись на их заключительные, а не на начальные этапы (этап развития после технологической границы за счет инноваций).

Проблема вывода российской экономики на траекторию инновационного развития тесно связана с понятием обгоняющей модернизации, под которой понимается инновационное развитие, а сама модернизация рассматривается в комплексном сочетании с модернизацией технологической, социальной и политической.

Специфика российской экономики, ее отсталость и сырьевая ориентированность предполагают структурированный механизм реализации модернизационной направленности, что выражается в поэтапном реформировании, включающем догоняющий этап, на котором развитие осуществляется за счет заимствования технологий и институциональной модернизации вплоть до выхода на технологическую границу, и этап, в рамках которого развитие осуществляется за счет самостоятельного генерирования ин-

новационных технологий. Модель догоняющей модернизации российской экономики опирается на опыт развитых стран и имитацию их производственных и управленческих технологий на основе их адаптации к конкретным экономико-институциональным условиям, а при выходе на технологическую границу – проведение структурной, институциональной трансформаций, так как на этом этапе существенно сокращаются возможности для экономического развития за счет трансфера технологий.

2. Технологическая модернизация и инновационное развитие АПК

Аграрный сектор экономики России оказался перед системным вызовом, предопределяющим необходимость обновления научно-информационной, технической и технологической базы агропромышленного комплекса на качественно новой основе, перехода к инновационному типу развития. Характер и качество системного вызова определяются сочетанием таких внешних и внутренних факторов, как усиление глобальной конкуренции на мировых продовольственных рынках, низкая конкурентоспособность российских производителей продукции агропромышленного комплекса, низкая по сравнению с развитыми странами производительность труда, неэффективное использование других факторов производства в аграрной сфере экономики России, недостаточный уровень развития человеческого капитала в сельской местности, недостаточные для решения проблемы продовольственной безопасности страны уровень развития и темпы роста аграрного сектора экономики.

Проблемы отечественного АПК охватывают широкий спектр - от технической отсталости до проблем социальной инфраструктуры села. У предприятий особенно остро ощущается нехватка средств на модернизацию производства. Вместе с тем ресурсопроизводящие отрасли АПК во многих случаях продолжают выпускать морально устаревшие средства производства, предполагающие в свою очередь использование упрощенных технологий как в самом сельском хозяйстве, так и в смежных с ним отраслях переработки, хранения и реализации аграрной продукции, что неминуемо ведет к значительному снижению производительности труда по сравнению с лучшими мировыми аналогами. Инновации в человеческий капитал при всей очевидной значимости этого направления осуществляются крайне медленно, что, естественно, осложняет общий подъем аграрного производства и возрождение сельских территорий.

В целом можно выделить три главные причины отсутствия инноваций в АПК. Во-первых, отсутствие спроса на конкретные готовые продукты вузов. Во-вторых, инертность бизнесменов; занятых в АПК, особенно среди мелких производителей, фермеров: Еще одна причина - отсутствие взаимодействия между властью и бизнесом по этим вопросам.

При этом для реализации инновационной модели развития АПК есть определенные предпосылки и возможности. За последние годы учеными Российской академии сельскохозяйственных наук (РАСХН) создано 258 сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 24 новых селекционных форм животных и птиц, разработано 280 новых технологий, 137 единиц машин, приборов и оборудования, испытано 77 препаратов защиты растений.

Понятие «инновация» отождествляют с понятиями «новшество», «изобретение», «открытие». Особенность инновации состоит в создании дополнительной ценности и связана с внедрением. Таким образом, инновация состоит из таких составляющих как наука, предпринимательство, открытость по отношению к новым идеям, интеллектуальный или венчурный капитал. Таким образом, инновация состоит из таких составля-

ющих как наука, предпринимательство, открытость по отношению к новым идеям, интеллектуальный или венчурный капитал.

В сфере сельского хозяйства выделяются четыре основных направления инноваций (табл. 4.1):

- 1) селекционно-генетические;
- 2) производственно-технологические;
- 3) организационно-управленческие;
- 4) экономико-социоэкологические.

Таблица 1 - Сущность направлений инноваций в АПК

Селекционно-генетические	Новые сорта и гибриды сельскохозяйственных растений. Новые породы, типы животных и кроссы птицы.
Производственно-технологические	Использование новой техники. Новые технологии возделывания сельскохозяйственных культур. Новые индустриальные технологии в животноводстве. Биологизация и экологизация земледелия. Новые ресурсосберегающие технологии производства и хранения пищевых продуктов, направленных на повышение потребительской ценности продуктов питания.
Организационно-управленческие	Развитие кооперации и формирование интегрированных структур в АПК. Новые формы технического обслуживания и обеспечения ресурсами АПК. Новые формы организации и мотивации труда. Новые формы организации и управления в АПК. Создание инновационно-консультативных систем в сфере научно-технической и инновационной деятельности. Концепции, методы выработки решений.
Экономико-социоэкологические	Маркетинг инноваций. Формы и механизмы инновационного развития. Формирование системы кадров научно-технического обеспечения АПК. Улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования и культуры тружеников села. Оздоровление и улучшение качества окружающей среды. Обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, труда и отдыха населения.

Сам инновационный процесс представляет собой процесс преобразования научного знания в инновацию. Инновационный процесс включает следующие стадии: «наука - техника (технология) - производство - потребление». В АПК инновационный процесс представляет собой постоянный поток превращения научных исследований и разработок в новые или улучшенные продукты, материалы, новые технологии, новые формы организации и управления и доведение их до использования в производстве с целью получения эффекта.

Инновационные процессы в АПК имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Анализ условий и факторов, влияющих на инновационное развитие АПК, позволил подразделить их на негативные (сдерживающие инновационное развитие) и позитивные (способствующие ускорению инновационных процессов).

Необходимо создать институциональную среду инновационного развития агропромышленного комплекса, обеспечивающую его высокую конкурентоспособность и эф-

фективность. Основными результатами формирования институциональной среды должны стать:

- устранение барьеров, сдерживающих расширение масштабов инновационной активности организаций и распространение в экономике инноваций;
- усиление стимулов на уровне организаций к постоянной инновационной деятельности, к использованию и разработке новых технологий для обеспечения конкурентоспособности бизнеса;
- создание благоприятных условий для создания новых высокотехнологичных предприятий и развития новых рынков продукции.

В связи с этим требуется организовать отбор наиболее перспективных инновационных проектов, создающих базу для получения в перспективе глобальных конкурентных преимуществ. Необходимо создать сеть институтов развития, поддерживающих инновационные проекты на всех стадиях реализации. Подпрограммой предусматривается ускоренное развитие сетей распространения инноваций через механизмы государственно-частного партнерства, организации сельскохозяйственного консультирования представителей аграрного бизнеса, с помощью которых будет создан механизм обмена информацией о перспективных инновационных проектах, налажена передача таких проектов от одного института развития к другому. Планируется создание базы данных, включающей в себя информацию (не содержащую коммерческой тайны или технологических ноу-хау) обо всех поддерживаемых институтами развития инновационных проектах.

Финансирование инновационных проектов в области агропромышленного комплекса будет осуществляться Министерством сельского хозяйства Российской Федерации самостоятельно и (или) через фонды, в том числе государственные, поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности. Реализацию инновационных проектов в агропромышленном комплексе намечается проводить с участием отраслевых союзов и ассоциаций. Работа фондов будет нацелена на поддержку развития реципиентов под конкретные проекты и по установленным правилам. При этом средства фондов являются переходящими из года в год, что позволяет избавиться от ряда недостатков бюджетного распределения средств через систему казначейства. Внедрение фондового механизма будет способствовать профессионализации работы с финансовыми потоками, устранению лишних промежуточных звеньев, бюрократизации, минимизации административных структур.

Модернизация технологической базы современного агропромышленного производства невозможна без массового внедрения биотехнологий и биотехнологических продуктов. В целях выхода агропромышленного комплекса России на лидирующие позиции в области сельскохозяйственной и пищевой биотехнологии необходимо решить задачу создания инфраструктуры развития биотехнологии в сельском хозяйстве.

Основными задачами технологического развития российского АПК являются:

- стимулирование приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями высокотехнологичных машин и оборудования;
- повышение инновационной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей и расширение масштабов развития сельского хозяйства на инновационной основе;
- создание и развитие институциональной среды, необходимой для разработки и широкомасштабного использования инноваций;
- создание инфраструктуры развития биотехнологии в сельском хозяйстве.

Целевыми индикаторами технологического развития являются:

- объемы реализации новой техники сельскохозяйственным товаропроизводителям (тракторы, зерноуборочные комбайны, кормоуборочные комбайны);
- количество реализованных инновационных проектов;
- рост применения биологических средств защиты растений и микробиологических удобрений в растениеводстве;
- удельный вес отходов сельскохозяйственного производства, переработанных методами биотехнологии.

Перспективным направлением выступает развитие биотехнологий, в том числе:

- развитие биотехнологий в растениеводстве, разработка диагностических наборов для выявления возбудителей заболеваний растений;
- развитие биотехнологий в животноводстве и кормопроизводстве (биодобавки для улучшения качества кормов, аминокислоты, кормовой белок, ферменты, витамины, пробиотики);
- развитие биотехнологий в пищевой и перерабатывающей промышленности (крахмалы и глюкозно-фруктовые сиропы, ферменты и микроорганизмы для молочных, масложировых, мясоперерабатывающих производств, органические кислоты – лимонная, молочная, уксусная и другие, продукты глубокой переработки пищевого сырья);
- развитие биотехнологий и биоэнергетика (биотопливо).

Ускорение технической и технологической модернизации происходит в условиях воздействия на агропромышленный комплекс ряда внешних и внутренних рисков и вызовов. Основными рисками в части инновационного развития агропромышленного комплекса являются:

- рост цен на энергоресурсы и материально-технические средства, потребляемые в отрасли, что ограничивает возможности у значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей осуществлять инновационные проекты, переход к новым ресурсосберегающим технологиям и на этой основе обеспечивать реализацию модели ускоренного экономического развития;
- слабая материально-техническая база и низкие темпы обновления основных производственных фондов, что отрицательно сказывается на своевременном выполнении основных технологических процессов в сельском хозяйстве, переработке сырья и качестве выпускаемой продукции, не позволяет в полной мере обеспечить на внутреннем рынке импортозамещение отечественной продукцией;
- недостаточное информационное обеспечение в части использования современных высокопроизводительной техники и технологий сельского хозяйства и сельских территорий;
- снижение темпов инновационного развития агропромышленного комплекса;
- снижение эффективности агропромышленного производства вследствие отсутствия внедрения достижений биотехнологий и увеличение импортозависимости.

3. Инновационная система АПК

Изучение проблем инновационной экономики и инновационной деятельности во второй половине XX века стало одним из наиболее важных направлений исследований в зарубежной экономической литературе. Научный потенциал и вклад этого направления в современную экономическую мысль можно измерить рядом Нобелевских премий полученных в разное время выдающимися учеными. Концепция национальных инновационных систем (НИС), интегрировавшая наиболее важные достижения в этой области, разрабатывается сравнительно недавно, и фундаментальные монографии в рамках этого направления публикуются в основном в последние десять лет. Она привлекла

наиболее известных исследователей проблем научно-технического прогресса, полученные в ее рамках выводы признаны и практически реализуются правительствами большинства развитых стран.

Развитие концепции НИС связано как со специализированным направлением - изучением экономики науки и технического прогресса, так и с формированием новых методологических подходов к изучению проблем использования знания как экономического ресурса. В числе наиболее авторитетных зарубежных ученых, работы которых легли в основу современной концепции национальных инновационных систем - И. Шумпетер, Ф. Хайек, Д. Норт, Р. Солоу, П. Ромер, С. Лукас.

Огромное влияние на становление теории инноваций оказали работы австрийского экономиста Йозефа Шумпетера. Он доказывал, что двигателем экономического развития являются инновации в ходе динамического процесса, в котором новые технологии заменяют старые, назвав этот процесс «творческим разрушением». С точки зрения Шумпетера, «радикальные» инновации порождают крупные разрушительные изменения, тогда как поэтапные, «инкрементальные» инновации непрерывно двигают вперед процесс изменений.

Общим для основоположников концепции национальных инновационных систем (К. Фриман, Р. Нельсон, Б. Лундвалл) стало ее понимание как процесса и результата интеграции разнородных по целям и задачам структур, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, научные институты, технопарки), обеспечиваемых комплексом институтов правового, финансового и социального взаимодействия, имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Эволюционные подходы (Nelson and Winter, 1982) рассматривают инновацию как процесс, зависящий от путей, которыми развиваются знания и технологии в ходе взаимодействия между различными участниками под воздействием различных факторов. Структура таких взаимодействий влияет на перспективы экономических изменений. К примеру, рыночный спрос и возможности коммерциализации знаний влияют на то, какие продукты создаются и какие технологии оказываются успешными.

С эволюционным подходом тесно связан системный взгляд на инновации. Системный подход (Lundvall, 1992; Nelson, 1993) рассматривает влияние внешних институтов, понимаемых в широком смысле, на инновационную деятельность предприятий и прочих субъектов. Он выделяет значимость процессов передачи и диффузии идей, навыков, знаний, информации и всевозможных сигналов. Каналы и сети, по которым циркулирует эта информация, погружены в социальный, политический и культурный фон, направляющий и ограничивающий инновационную деятельность и ее возможности. Инновация при этом рассматривается как динамический процесс, при котором знания накапливаются посредством обучения и взаимодействий. Эти концепции первоначально появились в контексте национальных инновационных систем, но применимы также к системам регионального и международного масштабов.

Системные подходы к инновациям смещают акцент политики в сторону взаимодействий между организациями и рассматривают интерактивные процессы в создании, распространении и использовании знаний. В них подчеркивается значение условий, регламентов и политики, в рамках которых функционируют рынки, и, следовательно, роль правительств в мониторинге и поисках способов тонкой регуляции всей этой системы.

Инновационная политика в АПК, являясь составной частью аграрной политики государства, разрабатывается в целях планомерного развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве. Ее главная задача – полная реализация возможностей научно – технического потенциала для технического и технологического обновления отечественного агропромышленного производства.

К основным направлениям реализации инновационной политики в АПК относятся:

- формирование общей структуры отраслевой инновационной системы АПК;
- формирование устойчивого организационно-экономического механизма управления и стимулирования развития инновационных процессов на всех уровнях;
- совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности в целях стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, внедрение в производство новых сортов сельскохозяйственных растений и пород животных, наукоемких ресурсосберегающих технологий, биологических средств защиты растений от вредителей и болезней.

Экономический механизм управления и стимулирования развития инновационных процессов включает финансовую, кредитную, инвестиционную, ценовую, страховую политику и стимулирование воспроизводства материально-технической базы сферы инновационной деятельности.

Структура инновационной системы АПК состоит из двух подсистем: государственной инновационной подсистемы АПК и инновационной подсистемы негосударственного сектора экономики АПК. Каждая подсистема включает в себя научные и образовательные организации, инновационные сельскохозяйственные предприятия, их объединения, союзы и кластеры, инфраструктуру финансирования, кредитования, материально-технического обеспечения, консультационные центры и информационно-консультационные службы, страховые компании, инфраструктуру учета и управления интеллектуальной собственностью.

Практически все структурные элементы инновационной системы АПК функционируют в настоящее время как обособленные субъекты инновационной деятельности. Новым, перспективным элементом инновационной системы АПК стали технологические кластеры. Под кластерами обычно понимается географически локализованная совокупность независимых предприятий, научных и образовательных учреждений, служб организующих взаимодействие науки и производства. Кластерный подход к организации инновационной деятельности позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государственных научных и образовательных учреждений и кредитных структур.

Государственная поддержка формирования инновационной системы главным образом должна быть ориентирована на обеспечение масштабного притока внебюджетных средств. Это позволит создать благоприятные условия для активизации кредитных, лизинговых и прочих финансовых инструментов рыночной экономики в инновационных процессах. Основными же источниками финансирования инноваций остаются собственные средства предприятий. Это происходит потому, что бюджетных средств мало, а внебюджетные сложно привлечь. Кредиты банков краткосрочные и даются под высокие проценты, в то время как инновационные проекты являются дорогостоящими и долгосрочными. Такие условия кредитования сдерживают развитие инновационной деятельности.

Для оперативного пополнения оборотных средств инновационных предприятий целесообразно, считает автор, создание системы краткосрочного льготного кредитования инновационных проектов. Стимулирование может заключаться в компенсации сель-

скохозяйственным предприятиям части затрат на освоение инноваций. Этот механизм может быть реализован путем финансирования НИОКР по внедрению инноваций, причем бюджетополучателями будут сами источники инноваций, а сельхозпредприятия – выступать в качестве созаявителей таких проектов. В результате такой поддержки сельскохозяйственные предприятия могут значительно сократить свои издержки, связанные с освоением результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, передавая часть функций по их выполнению НИИ. Одновременно сами поставщики инноваций будут вовлечены в технологический процесс по созданию конечного конкурентоспособного продукта.

Существенным направлением развития инновационной деятельности может стать поддержка сотрудничества хозяйствующих субъектов с мировыми лидерами в сфере инновационных технологий. Значимым фактором формирования кластеров в мировой практике являлись крупные бюджетные заказы на поставку продукции для государственных нужд. Рассматривая госзаказ с этой точки зрения, необходимо отметить, что ориентация на отечественных производителей во многих случаях более целесообразна, чем привлечение конкурентоспособных иностранных поставщиков.

Льготные условия налогообложения субъектов инновационной системы и особенно кластеров на территориях с высокой концентрацией научно-технического потенциала могут стать своего рода магнитом, притягивающим внешних инвесторов и мировых лидеров рынка сельскохозяйственной продукции.

Формирование инновационной системы АПК в форме инновационного фонда позволит создать условия для целевого планирования результатов НИОКР, эффективного использования бюджетных и внебюджетных средств финансирования инновационной деятельности субъектов системы, производства конкурентоспособной продукции АПК, то есть ее перевод на инновационный путь развития.

Обобщая различные определения национальной инновационной системы, можно констатировать, что инновационная система развития АПК – это совокупность субъектов, институтов (отношений между субъектами, правил взаимодействия) и инфраструктуры (финансовой, организационной), обеспечивающих производство (генерацию), распространение и внедрение инноваций в аграрной экономике. Национальная инновационная система АПК как совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на осуществление инновационных процессов в аграрном секторе экономики страны, призвана обеспечить создание и распространение инноваций, технологическое обновление сельскохозяйственного производства.

Охватывая сферы генерации, распространения, применения, коммерциализации знаний, теоретическая организационная модель НИС как совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государственной инновационной политики, включает в себя ряд подсистем.

Основу НИС составляет подсистема генерации знаний, которая представляет собой совокупность научно-технических организаций государственного и частного секторов, выполняющих фундаментальные, прикладные исследования и разработки: государственные научные центры, академические и отраслевые институты, университеты, вузы, подразделения заводской науки, конструкторские бюро, создающие интеллектуальный продукт, образцы новой продукции и технологий.

Подсистема образования и профессиональной подготовки и переподготовки кадров включает в себя университеты, вузы, колледжи, другие учреждения среднего и высшего профессионального образования, а также систему организации переподготовки и

повышения квалификации кадров, включая подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности.

Подсистема инновационной деятельности, производства и реализации продукции и услуг включает в себя малые, средние и крупные предприятия, отраслевые и региональные инновационно-технические центры, а также концерны, корпорации и финансово-промышленные группы, торговые (дилерские) сети, центры сервиса, сети ремонта и обновления продукции и т.д.

Подсистема технологической инфраструктуры охватывает центры поддержки инновационного предпринимательства, технопарки, телекоммуникационные сети, бизнес-инкубаторы и бизнес-инновационные структуры, консалтинговые и инжиниринговые фирмы, информационные центры и центры трансфера технологий, систему научно-технических коммуникаций, включая систему научно-технической информации, демонстрационные залы и т.д.

Подсистема финансовой инфраструктуры включает в себя организационные и правовые механизмы финансирования и ресурсного обеспечения всех стадий инновационного цикла, в том числе инвестиционные компании, банки и другие финансовые структуры, инвестиционные и инновационные фонды, венчурные фонды, бюджетное финансирование, если задачу (заказ) ставит государство.

Подсистема информационной инфраструктуры – информационные ресурсы, технологии и системы, информационно-телекоммуникационные сети, рынок ИКТ, опосредующие и соединяющие все сегменты национальной инновационной системы.

Ядро всей инновационной сферы – производственное предприятие. Его технологический уровень, конкурентоспособность продукции (и по функциональному совершенству, и по цене), эффективность производства, позиции на рынке, стабильное финансовое положение определяют устойчивый и возрастающий спрос на знания, новые технологии, продукты, методы и системы управления.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Каковы характеристики инновационной экономики и ее отличия от индустриальной?
- 2) Как соотносятся инновационное развитие и модернизация?
- 3) Какие виды модернизации выделяются, и какой из них адекватен ситуации российского АПК?
- 4) Какие задачи призвана решать технологическая модернизация АПК?
- 5) Каковы основные направления инноваций в АПК?
- 6) Что понимается под инновационной системой?
- 7) Какие подсистемы выделяются в инновационной системе АПК?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России : научное издание / ред.: И. Г. Ушачев, И. Т. Трубилин, Е. С. Оглобин. - М. : КолосС, 2007. - 636 с. - ISBN 978-5-9532-0586-3
2. Инновационный менеджмент : учебник / ред.: В. А. Швандар, В. Я. Горфинкель. - М. : Вузовский учебник, 2006. - 382 с.
3. **Третьяк, Л.А.** Инновационная экономика АПК : учебно-методическое пособие / Л. А. Третьяк ; ФГБОУ ВПО СГАУ им. Н.И. Вавилова. - Саратов: Саратовский источник, 2013. - 244 с. - ISBN 978-5-91879-339-8 :

4. **Шибайкин, В. А.** Инновационное развитие сельского хозяйства: теория и экономический механизм : научное издание / В. А. Шибайкин. - Саратов : Саратовский источник, 2009. - 127 с. - ISBN 978-5-91879-001-4

5. Экономика инноваций : учебник / ред. В. Я. Горфинкель. - М. : Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - ISBN 978-5-9558-0110-0

Дополнительная

1. Баутин, В. М. Инновационная деятельность в АПК: Проблемы охраны и реализации интеллектуальной собственности / В. М. Баутин ; ТСХА. - М. : ФГОУ ВПО РГАУ - МСХА, 2006. - 455 с. - ISBN 5-9675-0126-6

2. Бовин, А. А. Управление инновациями в организациях : учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. - М. : Омега-Л, 2006. - 415 с.

3. Инновационный менеджмент : учебное пособие / ред. А. В. Барышева. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2008. - 384 с. - ISBN 978-5-91131-850-5

4. Инновационные проекты - агропромышленному комплексу : каталог. - М. : ФГНУ "Росинформагротех", 2007

5. Нечаев, В. И. Проблемы инновационного развития животноводства : монография / В. И. Нечаев, Е. И. Артемова. - Краснодар : Атри, 2009. - 368 с. - ISBN 978-5-94672-341-1

6. Организация инновационной деятельности в АПК : учебное пособие / ред. В. И. Нечаев. - М. : КолосС, 2010. - 328 с. - ISBN 978-5-9532-0753-9

7. Организация трансфера инноваций в сельском хозяйстве субъекта Российской Федерации : научное издание. - М. : ФГНУ "Росинформагротех", 2011. - 236 с. - ISBN 978-5-7367-0813-0

8. Развитие инновационной деятельности в растениеводстве : научное издание / В. И. Нечаев [и др.]. - М. : КолосС, 2010. - 271 с. - ISBN 978-5-9532-0806-2

9. Развитие инновационных процессов в животноводстве : монография / В. И. Нечаев, Е. И. Артемова, С. М. Резниченко ; ред. В. И. Нечаева. - Краснодар : Просвещение-Юг, 2007. - 277 с. - ISBN 978-5-93491-172-1

10. Регуш, В. В. Механизм освоения инноваций в АПК : монография / В. В. Регуш, Г. Ф. Маркова, А. А. Гришин. - М. : НИПКЦ Восход-А, 2006. - 91 с. - ISBN 5-93055-043-3

11. Фефелова, Н.П. Инновационные процессы в агроэкономике: их содержание, направления, инструменты совершенствования (на примере Саратовской области): монография / Н. П. Фефелова, А. Ю. Усанов, Г. Е. Терина. - М.: РГАУ - МСХА, 2013. - 104 с. – ISBN 978-5-9675-0764-9

Лекция 4

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Структура, механизм управления и критерии эффективности земельных отношений
2. Оценка эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения в Саратовской области
3. Виды сделок, участники и масштаб рынка земли в сельском хозяйстве
4. Рыночная и нормативная цена земли
5. Земельная рента

1. Структура, механизм управления и критерии эффективности земельных отношений

Земельные отношения – часть системы производственных отношений, возникающих в обществе по поводу распределения, использования и распоряжения землей, между гражданами, предприятиями, государственными органами и другими субъектами хозяйственной деятельности. Предметом земельных отношений являются правомочия субъектов по владению, распоряжению и пользованию землей.

Формы собственности на землю являются производными от земельной политики, которая выражается в правилах распределения и использования земель, ограничениях, сдерживаниях и поддержках землепользователей методами нормирования, зонирования, запретов и стимулирования.

Прямыми критериями эффективности использования выступают агрохимические показатели: плодородия почвы, эродированности, потери гумуса, засоленности, влажности, каменистости, засорения бытовыми отходами и т.д. Важным прямым критерием является показатель площади земель, не используемых в сельскохозяйственном производстве. Критериями оценки экологической эффективности использования земель сельхозназначения должны служить показатели загрязненности и соответствия допустимым нормативам концентрации опасных веществ (тяжелых металлов, радиационного фона и др.).

Суть административных методов, а так как они реализуются через государственный аппарат сюда же отнесем и организационно-правовые методы заключается в глубокой формализации всего механизма управления земельными отношениями, функционирование которого обеспечивается государственным принуждением в основном, при этом механизм саморегулирования путем вступления в отношения субъектов без привлечения государства сильно ограничен или отсутствует полностью. Экономические методы регулирования земельных отношений ограничиваются штрафными санкциями за ненадлежащее использование земель сельхозназначения и системой налогообложения, которая весьма слабо проработана как регионами, так и на федеральном уровне и основные манипуляции величины налогов производится лишь за счет переоценки, производимой при установлении кадастровой стоимости, методика определения которой также установлена государством и мало что имеет общего с рыночным ценообразованием. При этом цены на земельные участки устанавливаемые рынком иногда в разы различаются с ценами устанавливаемыми при помощи утвержденной методики, что достаточно часто приводит к разнообразным злоупотреблениям, спекуляции земельными участками и является почвой для коррупции. Таким образом можно сделать вывод, что методы экономического регулирования механизма управления земельными отношениями развиты весьма слабо.

У существующего механизма управления земельными отношениями имеются как достоинства, так и недостатки. Основное достоинство заключается в его консервативности. Он ограничивает перераспределение земель, налагает ограничения на разрешенное использование и обеспечивает определенную стабильность в обществе.

К недостаткам действующего механизма относятся высокие транзакционные издержки при совершении сделок с землей. Сложности, связанные с оформлением прав на землю препятствуют перераспределению земель сельхозназначения в руки товаропроизводителям, готовым к ведению производства, и приводит к недополучению продукции. Следствием неотработанности механизма является потребительское отношение к земельным ресурсам. Если земля находится в собственности товаропроизводителя, то это еще как-то гарантирует его бережливое отношение к ней. Земля, арендуемая на срок, подвержена рискам хищнического использования. Механизм аренды не обеспечивает заинтересованность арендатора в повышении плодородия полученной земли, что приводит к ее сверх интенсивному использованию и истощению.

Несовершенство законодательного регулирования рынка земли приводит к скупке земель иностранными корпорациями по бросовым ценам. Используя подставные фирмы, они активно скупают наиболее ценные сельхозугодья. По оценкам Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) иностранцы контролируют около 1 млн. гектаров российской пашни. Самая высокая цена 1 гектар – в Краснодарском крае может достигать 5000 долларов, на Алтае – 20–40 долларов. Для сравнения: в Аргентине 1 гектар стоит 4400–7800 долларов, во Франции – в среднем 5100, в Испании – 14 500, в Бельгии – 26 000, на востоке США – 13 200–32 000 долларов. Таким образом, необходимо наладить механизм мониторинга собственников земель сельхозназначения для предотвращения попадания под контроль транснациональных корпораций наиболее ценных для сельскохозяйственного производства участков.

Административное управление земельными отношениями в России, реализуемое через государственный аппарат и государственное принуждение, противодействует механизму саморегулирования без вмешательства государства. Экономические методы регулирования земельных отношений ограничиваются штрафными санкциями за ненадлежащее использование земель сельхозназначения и системой налогообложения, которая весьма слабо проработана как регионами, так и на федеральном уровне. Методика установления кадастровой стоимости имеет мало общего с рыночным ценообразованием. При этом рыночная стоимость земельных участков в разы отличается от кадастровой оценки, что достаточно часто приводит к разнообразным злоупотреблениям, спекуляции земельными участками и является почвой для коррупции. Таким образом, экономический механизм управления земельными отношениями развит очень слабо.

Недостаточно проработан механизм оценки эффективности использования земли. Предлагается в качестве косвенных критериев такой оценки использовать абсолютные натуральные показатели производства сельскохозяйственной продукции, стоимостные показатели валовой продукции растениеводства в расчете на 1 гектар пашни и животноводства на 1 га сельхозугодий. Сравнение данных показателей с аналогичными показателями других регионов позволит установить экономическую эффективность использования земельного потенциала области.

Основными проблемами, существующими на данном этапе становления механизма земельных отношений, признаются следующие.

Первая группа важных проблем - гарантии собственности земельных участков.

Вторая группа проблем – отсутствие четкого механизма аренды земель сельскохозяйственного назначения, способствующего бережливому использованию и сохране-

нию плодородия почв. Процедура аренды излишне формализована, бюрократизирована. Транзакционные издержки очень сильно тормозят, как развитие рынка земель, так и перераспределение земельных участков для эффективного их использования.

Третья группа проблем – отсутствие механизма способствующего привлечению инвесторов в сельскую местность в частности для производства и переработки сельхозпродукции.

Четвертая группа проблем – связана с отсутствием мониторинга собственников земель сельхоз назначения, наличием такого явления как неконтролируемая скупка сельхоз земель по заниженным ценам иностранными транснациональными корпорациями, что напрямую угрожает продовольственной безопасности России.

Пятая группа проблем – основная, это неэффективное использование земли и ее деградация. Потеря гумуса в почвах на уровне 6 - 16 процентов. По результатам агрохимического обследования земель Саратовской области, почвы с низким содержанием гумуса занимают 2770,6 тыс. га пашни, или 49% от общей пахотной площади, со средним – 2270,6 тыс. га, или 41%, с повышенным – 362,2 тыс. га, то есть 7%, содержание высокое в 178,2 тыс. га, что составляет 3% пашни.

В этой связи ключевыми направлениями в части регулировании таких земельных участков (как в составе земель сельскохозяйственного назначения, так и в составе земель иных категорий) являются:

1. реализация положений Федерального закона № 435-ФЗ, принимаемых и разрабатываемых в соответствии с ним нормативных правовых актов в целях завершения выдела земельных долей около 10 млн. граждан в натуре и формирования земельных участков на площади 85 млн. га, ускорения вовлечения в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель; повышение эффективности и прозрачности использования в АПК земельных участков, сохранение и повышение плодородия почв; обеспечение залоговой базы для привлечения долгосрочных кредитов в отрасль; сокращение срока освоения земельного участка для использования по назначению; ужесточение ответственности за порчу земель; решение проблем мелиорации земель;

2. продолжение работ по закреплению за Минсельхозом России полномочий по нормативно-правовому регулированию в сфере земельных отношений и землеустройства, касающихся земельных участков, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель всех категорий; закрепление за Россельхознадзором функции контроля за использованием этих земельных участков по целевому назначению и виду разрешенного использования, выполнением обязанностей по приведению этих земельных участков в состояние, пригодное для сельскохозяйственного использования; принятие нормативных правовых актов в сфере землеустройства и комплексного проектирования сельских территорий в целях освоения неиспользуемых в сельскохозяйственной деятельности земель; обеспечение представления земельных и иных объектов агропромышленного комплекса в документах территориального планирования в Российской Федерации;

3. ускоренное формирование и введение в эксплуатацию системы государственного мониторинга земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель всех категорий, включая государственные информационные ресурсы об этих землях; дальнейшее использование средств Автоматизированной информационной системы Реестра федеральной собственности АПК в целях полной инвентаризации всех сельскохозяйственных земель в Российской Федерации.

Своевременная и комплексная реализация этих решений позволит максимально эффективно использовать земельные ресурсы в сельскохозяйственном товаропроизвод-

стве, локализовывать отраслевые риски в сфере АПК, ускорить темпы роста отечественной агроиндустрии, обеспечить выполнение положений Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, использовать агропромышленный потенциал страны в условиях вступления во Всемирную торговую организацию и деятельности в рамках Евразийской экономической комиссии.

2. Оценка эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения в Саратовской области

Последние годы характеризуются тенденцией сокращения в России площади земель сельхозназначения и пашни в их (таблица 4.1). Увеличивается площадь пастбищ, многолетних насаждений и залежь.

Таблица 4.1 – Фонд земель сельхозназначения в Российской Федерации, млн.га

Земли	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Площадь земельного фонда	1709,8	1709,8	1709,8	1709,8	1709,8
Земли сельскохозяйственного назначения	403,2	402,3	400,0	393,4	389,0
Сельскохозяйственные угодья	195,5	196,0	196,1	196,1	196,3
Из них					
1 пашня	115,2	115,3	115,3	115,1	115,1
2 залежь	4,2	4,2	4,2	4,4	4,4
3 многолетние насаждения	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
4 сенокосы	18,5	18,5	18,6	18,6	16,6
5 пастбища	56,5	56,6	56,8	56,8	56,9

В структуре земельного фонда Саратовской области земли категории сельхозназначения преобладают, на их долю приходится 84,8 % (таблица 4.2). В 2011 году площадь земель сельхоз назначения выросла в абсолютном исчислении на 10,6 тыс.га в основном за счет земель запаса.

Таблица 4.2- Распределение земель по категориям 2010-2011 г.г., тыс. га

Категории земель	2010 г.		2011 г.		Абсолютный прирост 2011 к 2010 (+,-)
	площадь	%	площадь	%	
Общая площадь	10123,9	100,0	10123,9	100,0	0
-земли с/х назначения	8576,1	84,7	8587,5	84,8	+10,6

Пашня является наиболее важным видом сельскохозяйственных угодий. По состоянию на 01.01.2011г. ее площадь составила 5781,9 тыс. га или 67,3 % всех сельскохозяйственных угодий (таблица 4.3). В области сосредоточено более 5% всей пашни России

Таблица 4.3- Структура земель сельскохозяйственного назначения по видам

Наименование угодий	2011 г.	
	Площадь, тыс.га	%
<u>Всего</u> земель с/х назначения	8587,5	100,0
в том числе: с/х угодий	8153,6	94,9
из них: пашня	5781,9	67,3
многолетние насаждения	26,7	0,3
сенокосы	106,8	1,2
пастбища	2238,2	26,1

Из таблицы 4.4 видно, что большая часть государственных и муниципальных сельхозземель находится в постоянном пользовании, при этом приоритет в передаче земли имеют научно-исследовательские и учебные учреждения, производственные кооперативы и государственные и муниципальные унитарные сельхозпредприятия.

Таблица 4.4 - Использование государственных и муниципальных земель Саратовской области предприятиями, занимающимися производством сельскохозяйственной продукции, тыс. га

Наименование хозяйствующих субъектов, использующих землю	Государственные и муниципальные земли, всего	из них используемые на праве			
		пользования	%	аренды	%
Хозяйственные товарищества и общества	449,6	211,5	47,0	237,7	53,0
Производственные кооперативы	456,7	264,9	58,0	186,1	42,0
Государственные и муниципальные унитарные с/х предприятия	309,5	197,2	63,7	107,9	46,3
Научно-исследовательские и учебные учреждения и заведения	58,7	48,3	82,3	10,4	17,7
Подсобные хозяйства	28,4	20,3	71,5	7,7	28,5
Прочие предприятия, организации и учреждения	127,6	68,1	53,4	58,2	46,7
Казачьи общества	0,1	0,1	100	-	-

Общая площадь эродированных сельскохозяйственных угодий составляет 3603,9 тыс. га, из них подвержены: водной эрозии - 3251,9, ветровой - 113,5 и совместной - 238,5 тыс. га. Кроме того, 3838 тыс. га сельскохозяйственных угодий эрозионноопасны. Исследования, проведенные в различных зонах области, показали, что на смытых почвах урожаи сельскохозяйственных культур в 3-5 раз ниже, чем на незэродированных землях. Процессы водной и ветровой эрозии, а также их совместное проявление (водно-ветровая эрозия) наблюдаются почти на 60% площадей сельскохозяйственных угодий. По многолетним данным исследований НИИСХ Юго-Востока в результате эрозии с каждого гектара сельскохозяйственных угодий ежегодно теряется 300-400 кг гумуса. За последние 30 лет потери гумуса в почвах составили 6 – 16 %. По результатам агрохимического обследования земель «ЮжНИИгипрозем», почвы с низким содержанием гумуса занимают 2770,6 тыс. га пашни, или 49% от общей пахотной площади области, со средним – 2270,6 тыс. га, или 41%, с повышенным – 362,2 тыс. га, или 7%, с высоким содержанием – 178,2 тыс. га, или 3%.

Анализ современного состояния сельскохозяйственных угодий в области, нарастающая динамика негативных качественных показателей земель дают основание говорить о том, что основные тенденции ухудшения общей экологической обстановки в агропромышленном комплексе и снижение плодородия почв сохраняются и в перспективе.

Показатели сравнительной экономической эффективности использования земли в области отражены в таблице 5.

Таблица 5 – Эффективность использования сельхозземель в 2013 г.

	Производство продукции с/х, млн. руб.	Удельный вес продукции с/х в РФ, %	Отклонение удельного веса продукции растениеводства от среднего по РФ, %	Отклонение удельного веса продукции животноводства от среднего по РФ, %
Саратовская область	107361,7	2,83	71%	48%
Волгоградская область	92033,2	2,42	60%	40%
Ростовская область	171477,6	4,52	121%	68%
Краснодарский край	258233,5	6,81	289%	178%
Астраханская область	27066,7	0,71	339%	55%
Ставропольский край	124806,6	3,29	125%	75%
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	3790822	100	100%	100%

Из таблицы видно, что Саратовская область менее эффективна, как в сравнении с областями-лидерами аграрного производства, так и в сравнении со средними по России показателями. Таким образом, можно сделать вывод, что земельный потенциал области не используется должным образом и есть существенные возможности для роста эффективности его использования. В связи с сокращением земель сельскохозяйственного назначения в целом по России Саратовская область, имеющая серьезный недооцененный и используемый с низкой эффективностью земельный потенциал, пригодный для производства сельхозпродукции, должна развивать свой аграрный сектор, вводя в оборот неиспользуемые земли и увеличивая разумную интенсивность производства на уже используемых участках.

Управлением Россельхознадзора по Саратовской области выявлены случаи использования не по целевому назначению земельных участков из категории земель сельскохозяйственного назначения. В 2012 году выявлены 23 случая организации несанкционированных свалок на площади 79,6 га. По данным агрохимические и экологотоксикологические обследования ФГБУ «Государственная станция агрохимической службы «Саратовская»» случаев превышения предельно допустимых концентраций тяжелых металлов, радионуклидов, средств химизации не выявлено.

3. Виды сделок, участники и масштаб рынка земли в сельском хозяйстве

Земля - особый товар, который не является результатом трудовой деятельности, это – дар природы. В сфере обмена земля рассматривается как товар, но продается и покупается не сама земля, а передается за деньги от одного собственника земельного участка другому собственнику право владения, распоряжения и использования или только использования (сдача в аренду).

На земельном рынке совершаются следующие виды сделок:

- купля-продажа земельных участков;
- сдача земельных участков в аренду;
- залог участков для получения кредита банка (ипотека в земельном банке);
- компенсация при изъятии земли для государственных нужд.

Рынок земли в сельском хозяйстве охватывает оборот земельных долей, которые находятся в коллективном пользовании на предприятиях различных организационно-правовых форм хозяйствования, участки, принадлежащие крестьянским (фермерским) хозяйствам, приватизированные участки в личном подсобном хозяйстве, а также участки земли, переданные в районный фонд перераспределения. Остальные земельные участки находятся за пределами отрасли сельского хозяйства – участки, объединенные в садово-огороднические кооперативы, участки под застройкой в населенных пунктах и т. п.

Участники рынка земли – собственники земельных участков и арендаторы. В общем количестве участников рынка земли преобладают арендодатели и арендаторы. Количество случаев смены собственников значительно меньше, чем сдачи в аренду (в США менее 2 проц. таких случаев).

В 90-х годах прошлого века масштаб рынка земли в сельском хозяйстве России увеличивался, потому что была объективная основа для его формирования. Данные статистического отчета 3-зем свидетельствуют, что количество сделок с земельными участками возрастало по годам.

4. Рыночная и нормативная цена земли

Цена земли иррациональна, потому что сущность цены земли несоизмерима с рациональным мышлением. Определение цены как денежного выражения стоимости к земле неприменимо, потому что земля не имеет стоимости.

Цена земли зависит от размера земельной ренты. Сама рента, которую уплачивают собственнику участка земли за право его использования, зависит от спроса на землю.

На рынке земли законы спроса и предложения проявляются своеобразно, так как земля – особый товар. Земля имеет территориальную протяженность (ее поштучно не учитывают) и площадь земли ограничена. Если других средств производства можно производить все больше и больше, то земельная площадь ограничена территорией страны или континента, или, в конечном счете, планеты Земля.

Ограниченность земельных ресурсов определяет строго фиксированный характер предложения данного ресурса: невозможно в будущем предлагать для продажи или сдачи в аренду больше той площади земли, которая имеется. Поэтому предложение земли всегда абсолютно неэластично. Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос является единственным фактором, который влияет на размер земельной ренты, а предложение пассивно. Размер ренты возрастает при увеличении спроса на землю, но чем меньше рента, тем большую площадь земли может купить будущий собственник или взять в аренду арендатор. Если нет спроса, то рента равна нулю (начало координат). Ренты не было в то время, когда была запрещена купля-продажа земли, хотя основа образования ренты существовала и в то время: земельные участки находились длительное время в пользовании одних и тех же субъектов хозяйствования и существовала долговременная основа дифференциации участков по доходности.

Размер ренты – это еще не цена земли. Собственник земли продаст ее лишь в том случае, если положив в банк вырученные деньги, будет получать ежегодно доход не меньший, чем рента. А это зависит не только от размера ренты, но и от ссудного процента (учетной ставки). В условиях развитых рыночных отношений достаточно собрать информацию о размере арендной платы и использовать ее для расчета цены земли, потому что подавляющая часть арендной платы – это земельная рента:

В России в 1992 г., когда принимался закон "О плате за землю", информации об арендной плате не было. Поэтому решили определять не рыночную, а нормативную

цену сельскохозяйственных угодий. Нормативная цена сельскохозяйственных угодий определялась в размере 50-кратной с 1992 г., 200-кратной с 1994 г. и 500-кратной с 1996 г. ставки земельного налога. В то же время правительство рекомендовало дифференцировать средние ставки земельного налога для субъектов Федерации по видам сельхозугодий и группам почв на основе показателей земельной ренты по природно-сельскохозяйственным зонам. Это противоречит логике. Сначала нужно определить земельную ренту, а потом дифференцировать ставки земельного налога и определять удельный вес в нем рентных платежей.

Теоретически обоснованное определение нормативной цены земли возможно при учете факторов образования избыточного чистого дохода, который при частной собственности принимает форму земельной ренты.

5. Земельная рента

Дифференциальная рента – экономическая реализация частной собственности на участки, которые имеют преимущества перед другим по плодородию или местоположению, а также более высокой отдаче вложений в землю. Нерациональные затраты не могут приниматься во внимание, так как ренту формируют объективные условия производства. Предприниматель будет продолжать производственную деятельность в данной сфере, если он будет получать нормальную прибыль на всех участках, независимо от их качества. Индивидуальная цена производства (нормативные затраты + средняя прибыль) на разных участках разная, потому что для получения такого же урожая на участках с низким плодородием нужна большая сумма инвестиций. На всех используемых участках присутствует абсолютная рента, потому что она не связана с качеством земли. Разумеется, чистый доход больше на тех участках, где меньше затрат. Если предпринимательский доход и чистый доход, который принимает форму абсолютной ренты одинаковы, то участки будут различаться только в той части чистого дохода, который формируется за счет плодородия или местоположения. Эта часть чистого дохода при платности землепользования принимает форму дифференциальной ренты I вида. Участки земли различаются по производственным затратам и, как следствие, по дифдоходу. При одинаковом выходе продукции на всех участках размер дифдохода зависит от цены реализации и себестоимости единицы продукции. Если факторы, влияющие на цены реализации и себестоимость продукции стабильны с течением времени, то они воспринимаются как характеристики качества участка земли. Поэтому для определения денежной ренты необходимо учесть стабильные факторы, влияющие на цены реализации продукции и себестоимость единицы продукции - рентообразующие факторы.

Абсолютная рента - экономическая реализация монополии частной собственности на земли любого качества. Этот вид ренты присущ всем участкам, где собственность отделена от права хозяйственного использования земли. Абсолютная рента образуется вследствие того, что равновеликий капитал в сельском хозяйстве производит большую массу прибавочной стоимости, чем в любой другой отрасли, благодаря более низкому органическому строению капитала.

Абсолютная рента реализуется в сельском хозяйстве при условии, если цены на продукцию формируются по воздействию законов спроса и предложения и не допускается диспаритет цен. Абсолютную ренту пока никогда и никому не удалось подсчитать, потому что ее происхождение имеет весьма условный характер. Кроме того, более высокая отдача ресурсов в сельском хозяйстве погашается формирующимся объективно диспаритетом цен. Практически абсолютная рента достается потребителям продукции, сырья и продовольствия.

Монопольная рента - экономическая реализация частной собственности на участки, имеющие исключительные, только им присущие качества или свойства. Фактором (причиной) образования данного вида ренты служат особые, специфические, нигде более в стране не встречающиеся свойства данного массива земли или региона, где эта земля расположена: субтропический или близкий к нему климат в ряде районов России (виноград, цитрусовые), тундра (морозка, оленеводство) и т. д. Монопольная рента по механизму ее формирования похожа на дифференциальную ренту.

Земельная рента перераспределяется между собственниками земельных участков и государством. Ренту должен платить тот пользователь, на участке которого имеется объективная основа для формирования ренты.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Какие существуют методы управления земельными отношениями?
- 2) Каковы недостатки существующего механизма земельных отношений в России и направления его совершенствования?
- 3) Что такое земельная рента, и какие ее виды существуют?
- 4) В чем отличия рыночной и нормативной цены земли?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Заворотин, Е. Ф.** Регулирование земельных отношений: теория, методология, практика: монография / Е. Ф. Заворотин ; РАСХН, Поволж. НИИ экономики и организации АПК. - Саратов : Наука, 2006. - 215 с. : ил. - ISBN 5-91272-024-1
2. **Фокин, С. В.** Основное содержание земельно-имущественных отношений: учебное пособие / С. В. Фокин, О. Н. Шпортько. - Саратов: Арéal, 2013. - 317 с. – ISBN 978-5-93947-0210-6

Дополнительная

1. Абдрашитова А.Т., Стовба Е.В. – Эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения как ключевой фактор развития сельских территорий региона Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 2- 2013
2. Белякова А.М. – Опыт аренды земель сельскохозяйственного назначения в странах Евросоюза и в США (начало) Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 9 – 2013
3. Белякова А.М. – Управление землями сельскохозяйственного назначения за рубежом: механизмы и инструменты Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 1- 2013
4. Белякова А.М., Лубков А.Н. – Регулирование земельных отношений в России: состояние, проблемы, пути решения Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 5 - 2013
5. Волков С.Н. – Землеустройство как основной механизм повышения эффективности использования и охраны земли Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 5 – 2013
6. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ
7. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. Минселхоз России, М. 2012.
8. Емельянова Т., Новиков Д. Земельные отношения и землеустройство //Экономика сельского хозяйства России. -№1. – 2013.
9. Закон РСФСР от 23.11.1990 № 374-1 «О земельной реформе»;

10. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ;
11. Итоги работы за 2012 год, Россельхознадзор по Саратовской области
12. Комов Н.В. – О роли земельно-ресурсного потенциала в развитии сельских территорий России Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 5 - 2013
13. Липски С.А. – Земельный строй современной России: уникальность и некоторые меры по решению имеющихся проблем Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 9 - 2013
14. Лубков А.Н., Белякова А.М. – Рациональное использование земельных ресурсов в сельском хозяйстве России Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 6 - 2013
15. Милосердов В.В., Милосердов К.В. – Когда же будет наведен порядок в земельном вопросе? (стр. 33-36 Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 11 – 2013
16. Нечаев В.И., Барсукова Г.Н. – Институциональные изменения земельных отношений в процессе их эволюции Журнал “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий” № 8 – 2012
17. О землеустройстве. Федеральный закон от 18.06.2001 № 78-;
18. О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую. Федеральный закон от 21.12.2004 № 172-ФЗ
19. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения. Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ

Лекция 5

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

1. Понятие и структура продовольственной безопасности
2. Уровень продовольственной безопасности России
3. Региональные аспекты продовольственной безопасности

1. Понятие и структура продовольственной безопасности

Экскурс в историю вопроса свидетельствует, что с проблемой продовольственной безопасности мир столкнулся в 70-х годах прошлого века, когда многие страны испытывали острый недостаток продовольствия. Впоследствии данная проблема не только не теряла своей значимости, но все более обострялась в связи с теми мировыми тенденциями, которые генерируют колоссальные риски в отношении продовольственного обеспечения: Это дало толчок к созданию многочисленных организаций и принятию огромного количества документов, регламентирующих продовольственную безопасность на межгосударственном и межрегиональном уровнях.

На фоне такого пристального внимания к продовольственной безопасности в мире данная проблема в России приобрела актуальность только в начале 90-х годов в связи с либерализацией рынка и хлынувшим потоком импортного продовольствия. Это стимулировало законотворческую деятельность, стали появляться документы, претендующие на федеральные законы о продовольственной безопасности. Но как показала практика, они так и не были приняты. В связи с этим, очень своевременным и в то же время неожиданным было подписание Президентом России в начале 2010 г. указа «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации», представляющей собой совокупность официальных взглядов на цели, задачи и основные направления государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности страны.

Основное достоинство данного документа - создание единой методологической базы для понимания сути данной проблемы и ее исследования в мировом сообществе и в России. Следует признать, что по сравнению с предыдущими проектами здесь достигнута определенная деполитизация «...за счет смещения фокуса проблемы от идеи внешней экспансии, от которой надо защищаться ростом собственного производства, к проблемам внутренним – не просто производить достаточно для продовольственной независимости, но уделять внимание качеству продуктов и их доступности». В соответствии с Доктриной продовольственная независимость Российской Федерации определяется как устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов, а продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни. Несомненно важным является здесь расширение трактовки содержания продовольственной безопасности за счет введения понятий экономической и физической доступности продовольствия.

Тем не менее, основной акцент в данном документе сделан на задаче достижения самообеспечения страны основными продуктами питания. Здесь впервые на правительственном уровне зафиксированы целевые параметры достижения продовольственной независимости страны. Другие аспекты (физической, экономической доступности, качества продовольствия), хотя и заявлены, но пока остаются «белыми пятнами», так как они не доведены до целевых показателей и не раскрыты критерии их достижения. На наш взгляд, физическая и экономическая доступность чрезвычайно важны для России с ее глубокой территориальной и социальной дифференциацией в уровне потребления продуктов питания и доходов населения.

Качество питания – важнейшая характеристика продовольственной безопасности, предполагающая как структурную сбалансированность «продовольственной корзины», так и безопасность продуктов питания для здоровья человека. К сожалению, в среднем рацион россиян существенно отличается от рекомендованных медиками рациональных норм потребления. Так, по мясопродуктам достигнутый фактический уровень потребления на 13% ниже рекомендуемого, рыбе – на 17%, молочным продуктам – на 23%, овощам – на 26%, фруктам и ягодам – на 38%. Одновременно потребление сахара избыточно на 32%, хлеба – на 19%, картофеля – на 13%.

2. Уровень продовольственной безопасности России

На каком же уровне продовольственной независимости находится сейчас Россия, и каким образом по данным параметрам выглядят российские регионы? Если рассмотреть уровень самобеспечения основными продуктами питания в стране в целом и сравнить с целевыми показателями, заложенными в Доктрине, то картина представляется вполне благополучной (табл.5.1). По стратегически важным продуктам питания уровень самообеспечения в стране находится на уровне, приближающимся к 100% и выше.

Таблица 5. 1 – Продовольственная независимость России (в процентах)

Продукты	Целевое значение	Фактическое значение
Зерно	95	126
Картофель	95	102
Яйца	-	99
Растительное масло	80	82
Рыба и рыбные продукты	80	77
Овощи и бахчевые	-	87
Молоко и молочные продукты	90	83
Мясо и мясные продукты	85	71
Соль	85	59
Фрукты	-	35
Сахар (свекловичный)	80	13

Принятая в январе 2010 г. «Доктрина продовольственной безопасности РФ» вызвала новую волну дискуссий в научном сообществе и среди практиков по поводу содержания данной категории, ее критериев и пороговых значений, а также значимости самого документа для агропродовольственной политики страны. Как показывает уже имеющийся опыт борьбы приверженцев протекционизма и фритредерства, часто понятие продовольственной безопасности отождествляется с понятием продовольственной независимости, причем не только на уровне государств в целом, но и на уровне субъектов

РФ. Такой стереотип восприятия продовольственной безопасности как определенный уровень институционального паттерна сформировался в 90-х гг. прошлого столетия под влиянием количественно-качественных изменений политических, правовых, социальных и экономических институтов, а также эволюции специфических черт национальной ментальности, когда стремление к независимости важнее эффективности. Именно поэтому многие регионы стремились к закрытию своих продовольственных рынков, и не только экономическими, но и административными барьерами, к максимальной сбалансированности внутреннего производства и потребления.

В связи с этим встает вопрос, имеет ли смысл говорить о продовольственной безопасности региона или данная категория применима к уровню государства в целом или крупным макрорегионам? Не приведет ли принятие Доктрины к возобновлению центростремительных тенденций российских регионов и стремлению региональных властей к полному самообеспечению продуктами питания?. Какова стратегия достижения продовольственной безопасности России в условиях объективно существующей огромной дифференциации природно-климатических условий аграрного производства в стране: интеграция региональных рынков в уже сформировавшийся (пусть и несовершенный) национальный продовольственный рынок или автаркия?

3. Региональные аспекты продовольственной безопасности

В соответствии с принятой Доктриной, продовольственная безопасность включает в себя три аспекта: продовольственную независимость, качество питания, физическую и экономическую доступность продуктов питания. Насколько же важными являются данные аспекты в достижении продовольственной безопасности субъектов РФ? Исследование показало, что достижение продовольственной независимости для большинства российских регионов является чрезвычайно важным. Для ее характеристики на базе балансов продовольственных ресурсов определяется показатель самообеспечения, рассчитываемый как отношение производства продукции на территории к внутреннему ее потреблению (производственное потребление, личное потребление, потери продукции, переработка на непищевые цели). Проведенные расчеты свидетельствуют, что среди российских регионов сохраняется существенная дифференциация уровня продовольственной независимости (табл.5.2).

Самообеспеченность мясом и мясопродуктами колеблется от 4% в Магаданской области до 495% в Белгородской области. Почти половина населения России проживает в регионах, имеющих самообеспеченность этим видом продовольствия менее 80%, то есть зависимость от внешних поставок. Только 2 региона (Белгородская и Липецкая области) можно считать регионами – донорами мясопродуктов.

Территориальное распределение производства молока и молочных продуктов имеет более равномерный характер. Как видно из таблицы, 22 региона, в которых проживает больше половины населения страны, имеет самообеспеченность молокопродуктами в пределах 80 – 100%. При этом ни один регион не соответствует характеристикам специализированного поставщика (группа 7). 32 российских региона полностью независимы от внешних поставок. Максимальное значение коэффициента самообеспечения (152%) достигнуто в Республике Мордовия, вывозящей за свои пределы каждый третий кг произведенного молока.

Таблица 5.2- Региональная дифференциация уровня продовольственной независимости субъектов РФ в 2009 году

	мясопро- дукты	молоч- ные про- дукты	яйца	овощи и бахчевые	фрукты и ягоды	карто- фель
Группа 1. Коэффициент самообеспечения $K_c \leq 30\%$						
Количество регионов	12	7	5	7	38	3
Доля в общероссийском производстве	4,8	0,6	2,4	0,6	16,3	0,1
Доля проживающего населения	11,5	3,0	8,5	3,5	37,5	1,5
Группа 2. Коэффициент самообеспечения $30\% < K_c \leq 50\%$						
Количество регионов	12	3	5	11	27	3
Доля в общероссийском производстве	8,3	3,1	1,2	3,5	86,0	0,2
Доля проживающего населения	14,1	6,6	3,9	8,6	67,9	0,7
Группа 3. Коэффициент самообеспечения $50\% < K_c \leq 80\%$						
Количество регионов	19	15	14	20	9	9
Доля в общероссийском производстве	16,4	12,6	5,6	2,0	31,3	4,5
Доля проживающего населения	20,3	18,2	10,3	2,2	14,3	10,0
Группа 4. Коэффициент самообеспечения $80\% < K_c \leq 100\%$						
Количество регионов	12	22	22	26	3	17
Доля в общероссийском производстве	20,1	44,9	29,1	35,8	5,0	17,9
Доля проживающего населения	17,0	51,6	29,5	34,9	1,9	23,7
Группа 5. Коэффициент самообеспечения $100\% < K_c \leq 120\%$						
Количество регионов	15	25	10	7	1	32
Доля в общероссийском производстве	31,9	42,4	17,2	9,9	3,2	50,0
Доля проживающего населения	21,2	26,4	14,42	7,1	0,8	39,0
Группа 6. Коэффициент самообеспечения $120\% < K_c \leq 150\%$						
Количество регионов	6	7	7	2	-	14
Доля в общероссийском производстве	6,4	13,1	17,1	4,0	-	27,3
Доля проживающего населения	3,4	6,6	11,7	1,8	-	14,5
Группа 7. Коэффициент самообеспечения $K_c > 150\%$						
Количество регионов	2	-	10	5	-	-
Доля в общероссийском производстве	12,1	-	24,8	24,8	-	-
Доля проживающего населения	1,9	-	9,5	6,3	-	-

По яйцепродуктам в отличие от мясного рынка, низкую самообеспеченность (менее 30%) в основном имеют не северные и дальневосточные регионы, а густонаселенные убранизированные территории. Основная масса регионов обеспечивают себя

яйцами на 80-100%. 5 регионов, сконцентрировавшие на своей территории $\frac{1}{4}$ всего российского производства, имеют коэффициент самообеспечения более 200%.

Рассматривая дифференциацию уровня самообеспечения продукцией растениеводства, следует учитывать общероссийскую ситуацию: полное самообеспечение картофелем и колоссальную роль импорта в потреблении фруктов и ягод. Как следствие, 38 регионов (38% от населения России) имеют крайне низкую самообеспеченность фруктами (группа 1), а имеют положительно сальдо межрегионального обмена только 4 региона (Липецкая и Тамбовская области, Республика Мари-Эл и Кабардино-Балкария). В овощном сегменте преобладают группы 4 и 5, регионы которых можно считать независимыми или условно независимыми. В 5 регионах 7 группы, производящих около четверти общероссийского урожая овощей и бахчевых, коэффициенты самообеспечения превышают 170%. Территориальная дифференциация в самообеспеченности картофелем аналогична ситуации на молочном рынке: отсутствуют регионы с ярко выраженной специализацией, преобладают группы 4 и 5, имеющие высокий уровень самообеспеченности.

Несмотря на особенности отдельных продуктовых рынков можно сделать вывод о том, что, во-первых, для подавляющей части российских регионов сама проблема продовольственной независимости чрезвычайно актуальна, во-вторых, дифференциация показателей независимости в продуктовом разрезе отражает позиции этих регионов в территориальном разделении труда в аграрной сфере, в-третьих, дифференциация показателей независимости в территориальном разрезе выделяет аграрные регионы - доноры продовольствия и урбанизированные или экстремальные по природно-климатическим условиям регионы – реципиенты продовольствия.

Анализ структуры потребления продовольствия по регионам выявил наличие нескольких типов «продовольственных корзин»: относительно сбалансированной, белковой, углеводной и деформированной. Для получения обобщенной картины структуры потребления использован синтетический показатель суммы относительных отклонений фактического среднедушевого потребления от рациональных норм (1):

$$(1) \quad K_{\text{сбал}} = \sum_i^n |\text{Прац} - \text{Пфакт}|, \text{ где}$$

i – индекс продукта питания {1; 10}

$K_{\text{сбал}}$ – коэффициент сбалансированности продовольственной корзины;

Прац – рациональная норма потребления i -го продукта питания;

Пфакт – фактическое потребление i -го продукта питания на душу населения.

В данном подходе сбалансированное продовольственное потребление трактуется как потребление с минимальным отклонением от рекомендованных Институтом питания РАМН норм. Расчеты выявили следующие группы регионов (табл. 5.3).

Таблица 5.3 – Группировка субъектов РФ по уровню сбалансированности структуры продовольственного потребления

Тип корзины	Состав группы
Относительно сбалансированная продовольственная корзина ($K_{сбал} \leq 200\%$)	г.Санкт-Петербург, Курганская обл., Нижегородская обл., Калининградская обл., Свердловская обл., Кировская обл., Волгоградская обл., Ростовская обл., Республика Хакасия, Калужская обл., Новосибирская обл., Пермский кр., Красноярский кр., Хабаровский кр., Вологодская обл., Оренбургская обл.
Несбалансированная белковая продовольственная корзина ($200\% < K_{сбал} \leq 350\%$)	Г. Москва, Астраханская обл., Магаданская обл., Республика Карелия, Омская обл., Республика Калмыкия, Московская обл., Сахалинская обл.
Несбалансированная углеводистая продовольственная корзина ($200\% < K_{сбал} \leq 350\%$)	Брянская обл., Чувашская Республика, Орловская обл., Республика Башкортостан, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Алтай, Алтайский кр., Белгородская обл., Республика Марий Эл, Еврейская АО, Республика Татарстан, Липецкая обл., Воронежская обл., Курская обл., Ставропольский кр.
Деформированная продовольственная корзина ($K_{сбал} > 350\%$)	Республика Мордовия, Тамбовская обл., Чеченская Республика, Республика Тыва, Республика Ингушетия, Чукотский авт.округ

В качестве примера углеводистого типа продовольственной корзины можно рассматривать структуру потребления, характерную для Тамбовской области. Белковая структура потребления с высокой долей продуктов животного происхождения сложилась в Московской области. Ярким проявлением деформированной продовольственной корзины является структура потребления в Чукотском АО.

Для выявления факторов, определяющих территориальную дифференциацию в уровне и структуре продовольственного потребления, проанализируем статистическую зависимость между показателями среднедушевого потребления основных продуктов питания, реальными располагаемыми доходами населения и производством сельскохозяйственной продукции соответствующего вида в расчете на 1 жителя. Рассчитанные коэффициенты корреляции представлены в таблице 5.4.

Таблица 5.4 – Корреляционная зависимость между среднедушевым потреблением продуктов питания, сельскохозяйственным производством и реальными доходами населения в регионах РФ

R	хлеб	мясо	молоко	овощи	фрукты	рыба	масло раст.	яйца	картофель	сахар
Среднедушевые реальные располагаемые денежные доходы (x_1)	-0,372	0,327	-0,332	-0,315	0,249	0,465	0,343	-0,175	-0,365	-0,008
Среднедушевое производство с/х продукции соответствующего вида (x_2)	0,379	0,201	0,696	0,693	0,522	...	0,101	0,495	0,626	0,566

Данная таблица позволяет сделать следующие выводы:

- значения коэффициентов парной корреляции свидетельствует о низкой, статистически незначимой связи региональных различий в потреблении и выбранными факторами, особенно по мясопродуктам, растительному маслу, сахару, яйцам. Это связано как с существенной ролью ввоза, так и влиянием национальных и исторических традиций, сложившихся моделей потребления, а также множества иных факторов;

- при росте доходов снижается потребление «избыточных» продуктов (хлеба, картофеля, яиц, сахара) и растет потребление высокоценной мясной продукции, рыбы, растительного масла и фруктов. Обращает на себя внимание негативная обратная связь доходов и потребления молочной продукции;

- более высокие коэффициенты корреляции по производству складываются по тем видам продовольствия, где существенное влияние на формирование продовольственных ресурсов оказывает личное подсобное хозяйство (молоко, овощи, фрукты, картофель). В остальных случаях коэффициенты корреляции по доходам превышают коэффициенты корреляции по производству.

Из этого следует, что трактовка продовольственной безопасности на уровне региона как обеспечения экономической доступности продуктов питания не менее важна, чем обеспечение продовольственной независимости региона.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Какие структурные составляющие выделяют в категории продовольственной безопасности?
- 2) Насколько острой является проблема продовольственной безопасности для России?
- 3) Почему для регионов аспекты продовольственной независимости менее важны?
- 4) Каковы пороговые значения продовольственной независимости?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

- 1) Александрова, Л.А. Продовольственная безопасность региона: методология, критерии, последствия вступления в ВТО [Текст]/ Н.А. Киреева, Л. А. Александрова // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2012.- № 4. - С.54-59
- 2) Даухарин, Ж. К. Развитие национального продовольственного рынка и обеспечение продовольственной безопасности в стране. / Ж. К. Даухарин. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2006. - 36 с.
- 3) Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120
- 4) Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России : монография / ред. А. И. Алтухов. - М. : ГНУ ВНИИЭСХ, 2008. - 176 с. - ISBN 978-5-093055-086-3

Дополнительная

- 1) Александрова, Л.А Региональные аспекты обеспечения продовольственной безопасности [Текст]/ Н.А. Киреева, Л. А. Александрова // Наука и практика//научно-аналитический журнал РЭУ им. Г.В. Плеханова.-2012.- №2 (8). - С.89-100
- 2) Барсукова С.Ю. Доктрина продовольственной безопасности России: оценка экспертов <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/190706>
- 3) Россия заняла 34 место в рейтинге стран по расходам на питание // http://ria.ru/research_rating/20110624/392565263.html

Лекция 6

СОВРЕМЕННАЯ АГРАРНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ

1. Аграрные реформы в России: историческая ретроспектива
2. Перспективные направления развития аграрных отношений в современной России

1. Аграрные реформы в России: историческая ретроспектива

Представители исторической науки, оценивая реформы - 1861, 1906, 1918, 1990 годов, каждый раз констатируют кризисное состояние сельскохозяйственного производства и объясняют это, как правило, двумя причинами:

- недостаточным количеством земли;
- общей политикой государства, не поддерживающей рыночного аграрного производителя».

Основное заключение почти всех экспертов этих реформ сводится к тому, что реформы не привели к стабилизации крестьянской жизни и наращиванию сельскохозяйственного производства, они не завершены и нуждаются в продолжении. Такая оценка аграрных реформ в истории России считается оправданной до сих пор. Здесь и сегодня нет научно-обоснованной концепции аграрной реформы, которая была бы положена в основу всех проводимых преобразований и смогла бы вывести сельское хозяйство России на уровень требований рыночной экономики. «В истории аграрных реформ России, по сравнению с реформированием аграрного сектора в зарубежных странах, никогда не была четко обозначена соответствующая правовая модель их проведения».

Опыт зарубежных стран в этой области можно свести к двум основным тенденциям: имеющей исторические корни в римском праве западной модели правовой системы, основными составляющими которой являются частная собственность на землю и свобода предпринимательства; и восточной модели - основные черты которой заключаются в том, что собственником всей земли и регулятором всех общественных отношений является государство.

К последней модели практически все историческое время принадлежала и Россия. Лишь столыпинская аграрная реформа и реформы, начатые в 1990 году, попытались изменить основы земельного строя и формы государственного управления сельским хозяйством. Как известно, столыпинской аграрной реформе не суждено было реализоваться до конца, а реформа 1990 года продолжается. Лишь к настоящему времени методом проб и ошибок стали обозначаться государственные направления в аграрных преобразованиях в вопросе предоставления, отчуждения, гарантии прав и свобод частной собственности на землю свести к единому правовому знаменателю, гарантированному российским законодательством; общую государственную политику направить на поддержку сельскохозяйственного производителя.

О полной реализации этих направлений говорить еще очень и очень рано, так как генетическая предрасположенность России к восточной модели государственности не позволяет ей быстро перестроиться в соответствии с западными принципами. Провозглашенные частная собственность на землю и свобода аграрного предпринимательства с трудом реализуются в нашей стране из-за общей консервативности государственной политики.

Как показывает история, аграрные реформы в России объективно и неразрывно связаны с основами государственного и общественного строя. Даже в настоящее время, когда Россия в своей Конституции 1993 года объявила себя страной, идущей по пути

строительства правового государства и рыночной экономики, ее аграрный сектор не может не быть сориентированным на эти же ценности. Отсюда, и аграрные реформы в России должны быть в дальнейшем осуществлены с ориентиром на рыночную экономику и на более эффективную правовую защиту личных прав и свобод субъектов сельскохозяйственной деятельности.

Чтобы глубже понять и эффективно претворить в жизнь стратегические цели агропродовольственной политики государства на период 2001-2010 гг. необходимо всесторонне осмыслить аграрные реформы, проведенные в России с 1861 по 2007 год, транзитивность ряда элементов ее аграрной истории. Здесь следует выделить:

- 1) крестьянскую реформу 1861 г., главным итогом которой была отмена крепостного права и рост сельскохозяйственного производства;
- 2) столыпинскую аграрную реформу 1906-1913 гг., которая представляла значительный шаг вперед в развитии сельского хозяйства России;
- 3) аграрные реформы в первое десятилетие советского периода: Декрет о земле (1917 г.), новую экономическую политику (1921-1927 гг.);
- 4) коллективизацию сельского хозяйства (1928-1940 гг.), в результате которой была укреплен материально-техническая база коллективных хозяйств;
- 5) аграрные реформы послевоенного периода (1946-1953 гг.), в результате которых восстановление сельского хозяйства в основном было завершено;
- 6) освоение целинных и залежных земель (1953-1960 гг.), которое привело к значительному росту производства продукции растениеводства и животноводства;
- 7) программа реформирования сельского хозяйства 1965 года, выполнение которой позволило увеличить объемы сельскохозяйственного производства на основе его интенсификации и улучшения качественных показателей земледелия и животноводства;
- 8) продовольственная программа на период 1980-1990 гг., которая по ряду запланированных показателей оказалась невыполненной;
- 9) современная аграрная реформа в России (1991 г.).

Для более полного исследования вопросов связанных с аграрным устройством России и проведения в ней аграрных реформ рассмотрим некоторые из них более подробно.

Реформа 1861 года. Общие положения начинаются объявлением крепостных крестьян лично свободными без выкупа; это практическое развитие мысли, скрытой в законе об обязанных крестьянах 1842 г. Но крестьяне, получая личную свободу, вместе с тем в интересах исправного платежа государственных и других повинностей наделяются землей в постоянное пользование. Эти наделы отдаются крестьянам по добровольному соглашению крестьян с землевладельцами. Там, где такого соглашения не последует, поземельное обеспечение крестьян совершается на общих основаниях местных положений, которые были изданы для губерний великорусских и белорусских.

Крестьяне, освободившись от крепостной зависимости и получив от землевладельца известный надел в постоянное пользование, платят землевладельцу деньгами или трудом, т. е. платят оброк или несут барщину. Пользуясь на таком условии помещичьей землей, крестьяне эти составляют класс временнообязанных. По желанию своему они выкупают у землевладельца свои усадьбы; они могут покупать и полевые угодья, но по взаимному соглашению с помещиком. Выкупая усадьбу или землю, они пользуются известной казенной ссудой; как скоро крестьяне выкупят землю, они выходят из временнообязанных. До выкупа помещик сохраняет вотчинно-помещичий надзор над крестьянами; с выкупом прекращаются все обязательные отношения крестьян к землевла-

дельцу, и они вступают в положение крестьян-собственников. Вот общее основание, на котором совершалось освобождение крестьян.

Выходя из крепостной зависимости, крестьяне устраиваются в сельские общества, получают известное самоуправление.

Таким образом, весь акт освобождения сложился из трех моментов:

- 1) из устройства сельского общества,
- 2) из наделения крестьян землею в постоянное пользование,
- 3) из выкупа этой земли, отведенной в постоянное пользование.

Все крепостные крестьяне устроены были в особые сельские общества. Сельское общество - это поселок, принадлежавший одному владельцу, или часть большого поселка, принадлежавшего нескольким владельцам. Сельское общество управляется волостным старостой и сельским сходом; волость управляется выборным волостным старшиной и волостным сходом, составленным из домохозяев волости. Сельский сход, как и сельский староста, имеет чисто хозяйственное административное значение. Волостное управление сосредотачивало в себе еще и сословный суд, органом которого была коллегия выборных судей.

Разумеется, главные трудности заключались в устройстве поземельного положения крестьян; разрешение этого вопроса затруднялось разнообразным положением главных условий, созданных историей. Вот основания этого устройства.

Крестьяне, вышедшие из крепостной зависимости, обязательно наделялись землею в количестве, необходимом для обеспечения их быта и исправной уплаты казенных и земских повинностей. Этот надел землею должен был соотноситься, разумеется, с густотой крепостного населения в известной местности, как и с качеством почвы; для этого вся Россия разделена была на три полосы:

- нечерноземную (северная и частью центральная),
- черноземную,
- степную;

по качеству почвы и густоте населения каждая полоса разделялась на местности, которых во всех трех полосах было 29 .

Выкуп земель, отведенных в постоянное пользование крестьян, совершился на основании оброка, определенного уставной грамотой. Земля, которую выкупали крестьяне, ценилась посредством капитализации назначенного за нее оброка 6 %; это значит, что сумма оброка, обозначенного в уставной грамоте, помножался на 16 р. 67 к., и, таким образом, получалась сумма, определявшая стоимость выкупаемой земли. При этом установлен был порядок для выкупа усадьбы и полевого участка. Усадьба выкупалась по желанию крестьян, т. е. земли под крестьянским двором и огородом, определялась посредством капитализации части оброка, отчисленной на усадьбу. Полевой надел мог быть выкуплен двояким образом: по добровольному соглашению крестьян с землевладельцами и по одностороннему требованию землевладельца. Выкуп не мог совершаться по одностороннему требованию крестьян.

Ключевым вопросом аграрных отношений является вопрос собственности на землю. В России, оставшейся до конца 19 века крестьянской страной, проблема собственности была особенно острой и драматичной. В 13-15 веках крестьяне России имели землю в собственности при одном существенном условии. Они были вправе продать свой участок только жителю той же деревни и никому другому. Укрепление великокняжеской власти и церкви привело к поглощению феодалами крестьянской общины и интенсивному росту феодального землевладения. В стране сложилось крепостное право: право частной собственности помещика на землю и крестьян. Крепостное право, отмененное

в 1861 году, позволило половину помещичьей пахотной земли вновь передать крестьянам в общинное владение.

Личное освобождение крестьянства от крепостной зависимости имело огромное значение. Существуют различные оценки этого периода в жизни страны. Часть историков считает, что реформа была проведена исключительно в интересах дворянства, другие историки, частично признавая это, говорят о главном: Россия совершила скачок в своем экономическом развитии. Реформы 60-70 гг. XIX века ускорили развитие процесса первоначального накопления капитала в России.

«Столыпинская» аграрная реформа. Аграрный капитализм мог развиваться по «прусскому» пути, при котором крестьяне освобождаются без земли или с малыми наделами, могут в любой момент избавиться от нее и уйти в наемные работники, а помещики получают от государства значительные суммы и кредиты для перевода своих хозяйств на капиталистические рельсы. Но не исключался и «американский» путь развития капитализма, при котором помещичье землевладение отсутствует, а крестьяне получают крупные участки земли и свободно ею распоряжаются. Оба эти пути представляли собой значительный прогресс по сравнению с прежними аграрными отношениями, в основе которых лежали внешне экономическое принуждение крестьян, отсутствие свободного рынка рабочей силы, земли, капиталов.

Вожаком реформ, которые обязаны, были сделать Россию великой должен быть человек, для которого важна была судьба России. Им стал Пётр Аркадьевич Столыпин. Премьер был убежден, и его выступления свидетельствуют об этом, что начинать необходимо с аграрной реформы. И сам Столыпин, и его оппоненты подчеркивали главную задачи реформы - создать богатое крестьянство, проникнутое идеей собственности и потому не нуждающееся в революции, выступающее как опора правительству.

Здесь четко проступают политические соображения аграрной реформы: без крестьянства никакая революция в России была невозможна. 5 декабря 1908 года в речи о «земельном законопроекте и землеустройстве крестьян» Столыпин утверждал, что «настолько нужен для переустройства нашего царства, переустройства его на крепких монархических устоях, крепкий личный собственник, настолько он является преградой для развития революционного движения».

Кроме политических устремлений, в закон 9 ноября правительство заложило и экономический смысл. Столыпин утверждал в речи перед Государственным Советом 15 марта 1910, что «...именно этим законом заложен фундамент, основание нового социально - экономического крестьянского строя». Экономические аспекты реформ основывались на том, что без нормального аграрного фундамента, без процветающего сельского хозяйства, без выплескивания из села на рынок труда миллионов бывших крестьян, дешевой рабочей силы, промышленность России будет обречена на чахлая жизнь при постоянной «подкормке» в виде казенных заказов.

Действительно, согласно концепции Столыпина, модернизация страны требовала нескольких условий: первое - сделать крестьян полновластными собственниками, чтобы «крепкие и сильные», освободившись от опеки общины, могли обойти «убогих и пьяных». И второе - добиться усиленного роста промышленности, подкрепленного развитием внутреннего рынка.

Аграрная реформа включала в себя ряд взаимосвязанных проблем, и все их решения пронизывала красная нить - упор не на общину, а на единоличного собственника. Несомненно, это был полный разрыв с идеологией реформы 1861 года, когда упор был сделан именно на крестьянскую общину как на главную опору, базу самодержавия и, соответственно, государственности в целом.

Конкретные меры аграрной реформы Столыпина достаточно хорошо известны. Согласно 1 статьи закона 14 июня 1910 года «каждый домохозяин, владеющий надельной землею на общинном праве, может во всякое время требовать укрепления за собой в личную собственность причитающейся ему части из означенной земли». Более того, закон разрешил ему оставить за собой излишки, если он за них заплатит общине по более низкой выкупной цене 1861 г. По требованию выделившихся община была обязана выделить им взамен череполосых земель - отдельный компактный участок- отруб. Дополнением к закону 14 июня 1910 года был принятый обеими палатами 29 мая 1911 года закон о землеустройстве. В соответствии с ним для проведения землеустройства не требовалось предварительного укрепления земли за дворохозяевами. Селения, где были проведены землеустроительные работы, автоматически объявлялись перешедшими к наследственно- подворному владению. Землеустроительные комиссии были наделены широкими полномочиями, которые они пускали в ход, чтобы насадить как можно больше хуторов и отрубов.

Важным инструментом разрушения общины и насаждения мелкой частной собственности был кредитный банк. Посредством него государство помогало многим крестьянским семьям в приобретении земель. Банк продавал в кредит земли, скупленные ранее у помещиков, или принадлежащие государству. При этом кредит для единоличного хозяйства был вдвое ниже, чем по кредитам общине. Между 1905 и 1914 гг. в руки крестьян перешли таким путем 9,5 млн. га земли. Необходимо, однако заметить, что условия продаж были довольно жесткими- за просрочку платежей земля у покупателя отбиралась и возвращалась в банковский фонд для новой продажи.

Эта политика была весьма разумной в отношении наиболее работоспособной части крестьян, она помогла им, но не могла решить аграрный вопрос в целом(крестьяне-бедняки не могли приобрести земли). Более того, выделение в отдельное хозяйство обычно не давало участки, достаточные для эффективной работы и даже кредиты дела существенно не меняли, и Столыпин взял курс на переселение крестьян на свободные государственные земли.

Массовое переселение было организовано для того, чтобы, не наделяя крестьян помещичьей землей (радикализм), обогатить одних крестьян за счет других, распустив общину и облегчив переход того, что принадлежало беднякам в собственность зажиточных мужиков. Оставшихся без земли должен был во-первых принять город, а во-вторых окраины, куда организуется переселение. С этой точки зрения Столыпин старался достичь компромисса общественных сил, чтобы, с одной стороны, не ущемлять законных прав помещиков на землю, а с другой - обеспечить землей наиболее сознательную часть крестьянства, как предполагалось, опору самодержавия.

Ряд внешних обстоятельств (смерть Столыпина, начало войны) прервали столыпинскую реформу. Всего 8 лет проводилась аграрная реформа, а с началом войны она была осложнена - и, как оказалось, навсегда. Столыпин просил для полного реформирования 20 лет покоя, но эти 8 лет были далеко не спокойными. Однако не краткость периода и не смерть автора реформы, убитого в 1911 году рукой агента охраны в киевском театре, от рук еврея-экстремиста Мордки Багрова, были причиной краха всего предприятия.

Реформа не достигла ни политических, ни экономических целей, которые перед ней ставились. У крестьян не было достаточно материальных средств для того чтобы поднять свое хозяйство, чтобы купить новую технику, которая позволила бы повысить производительность, но столыпинский аграрный курс провалился и политически.

Не удалось и территориально оторвать от «мира» зажиточных хозяев, т.к. на хуторских и отрубных участках поселялись менее половины кулаков. Переселение на окраи-

ны так же не удалось организовать в таких размерах, которые смогли бы существенно повлиять на ликвидацию земельной тесноты в центре. Все это предвещало крах реформы еще до начала войны. Причин краха реформ было несколько:

- противодействие крестьянства,
- недостаток выделяемых средств на землеустройство и переселение,
- плохая организация землеустроительных работ,
- подъем рабочего движения в 1910-1914 гг.

Последующие аграрные реформы в СССР и России. Последующие реформы 1918, 1922, 1930 годов также не освободили крестьянство полностью, а в советское время законами посягали на его независимость. Если взять это положение за основу, то можно увидеть точку отсчета в формировании государственной политики, направленной на реформирование сельского хозяйства России.

В 1918 году аграрная реформа осуществлялась на основе принятого 2 съездом Советов «Декрета о земле». Необходимость данной реформы диктовалась политическими соображениями заявленными большевиками в ходе Октябрьского переворота 1917 г. В ходе борьбы за власть это действие позволило большевистской партии получить весь объем властных полномочий и постепенно вытеснить политических конкурентов с политической сцены. Провозглашенная в это время политика «военного коммунизма» превратила результаты данной реформы в фикцию, поскольку крестьяне были полностью отчуждены от результатов своего труда.

Реформа 1922 г. стала результатом провозглашенной на 10 съезде РКП(б) «новой экономической политики». В это время хозяйство РСФСР было близко к полному коллапсу и нуждалось в срочной перестройке. В соответствии с принятыми решениями продразверстка крестьянства была заменена продовольственным налогом, что практически сразу дало значительный производственный и экономический эффект. Однако развитие данной реформы не соответствовало заявленному курсу страны на ускоренную индустриализацию, в соответствии с которым требовалось «перетекание» средств из сельского хозяйства в промышленность. То есть неуспешный характер реформы опять характеризовался политическими причинами.

Этими же причинами была вызвана сельскохозяйственная реформа 1930 г. План реформы и ее цели были сформулированы в постановлении ЦК ВКП(б) от 5.01.1930 г. «О темпе коллективизации и мерах помощи государства колхозному строительству». Эту реформу можно назвать реформой сплошной коллективизации. Она способствовала политике ускоренной индустриализации, однако с экономической точки зрения была крайне неэффективной поскольку отчуждало крестьянство от результатов своего труда, вело к снижению производительности труда в сельском хозяйстве и развалу аграрного сектора, что сказывается на уровне развития сельского хозяйства в России до настоящего времени.

Все последующие действия в аграрном секторе до 1990 года уже не носили столь всеохватывающего реформенного характера и сводились к попыткам государства интенсифицировать сельхозпроизводство путем развития кредитования, аренды, рационального хозяйствования, механизации и т.д.

Однако, в целом, все эти меры не могли быть эффективными поскольку не затрагивали вопросов собственности на землю. Попытка организовать сельскохозяйственное производство самому государству через привязку крестьянина то к одному, то к другому распорядителю его судьбы - основной замысел всех аграрных реформ. Такая концепция организации реформ должна быть преодолена.

Основными направлениями аграрной реформы в 1991-1995 гг. являлись: осуществление земельной реформы; формирование многоукладной экономики в АПК; демополизация промышленных, обслуживающих отраслей и формирование конкурентной рыночной среды в АПК; развитие рыночной инфраструктуры АПК; структурная перестройка агропромышленного производства; формирование экономических условий функционирования АПК на базе совершенствования финансово-кредитного механизма, ценообразования и экономических отношений между городом и деревней с учетом соблюдения паритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности; подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров с учетом развития рыночных отношений; совершенствование внешнеэкономических связей АПК; решение социальных проблем села.

2. Перспективные направления развития аграрных отношений в современной России

Итак, реформы аграрного сектора России не удавались по причине отрицания личностного подхода при выработке сути аграрных реформ. Аграрные реформы в истории России, особенно относящиеся к советскому периоду, проводились, как правило, для увеличения производства сельскохозяйственной продукции. При этом акцент всегда делался на развитие коллективных форм организации сельскохозяйственного производства, а индивидуальная деятельность отдельных крестьян не только не поощрялась, но и нередко преследовалась.

Большое влияние на содержание реформ, проводимых и в аграрном секторе экономики России, оказывал сложившийся здесь менталитет, связанный с такими ценностями, как соборность, общинность, коллективность, выраженные устами славянофильской русской общественной мысли. Как в историческом прошлом, так и в настоящее время не преодолена зависимость российского крестьянина от различных форм организации сельскохозяйственного производства, навязанных ему государством.

Ни одна российская аграрная реформа полностью еще не освободила крестьянина от форм организации сельскохозяйственного производства, навязанной со стороны. То крестьянина подчиняли помещику, то общине, то государству и т.д. Если взять это положение за основу, то можно увидеть точку отсчета в формировании государственной политики, направленной на реформирование сельского хозяйства России.

На рубеже веков России не удалось решить многие социальные проблемы в стране, в том числе и продовольственную. Ситуация ухудшалась в связи с тем, что с середины 70-х годов увеличение номинальных денежных доходов населения стало опережать рост производства продовольствия. Темпы прироста продовольственной продукции были недостаточными, чтобы обеспечить потребности населения страны в полноценном и сбалансированном питании. В течение двух-трех десятилетий, предшествовавших распаду СССР, катастрофически снижалась эффективность сельскохозяйственного производства. За 1970–1990 гг. отставание от США по производительности труда в сельском хозяйстве увеличилось с 4 до 10 раз. К 1990 г. в СССР затраты труда на производство 1 ц продовольственного зерна (в основном пшеницы) были выше, чем в США, в 4,3 раза, а молока – в 11 раз, говядины – в 17 раз, свинины – в 22 раза. К 1990 г. 1% прироста мощностей в сельском хозяйстве давал в 9–10 раз меньший прирост производительности труда, чем в США. Это замедлило сокращение занятости в сельском хозяйстве, обусловило относительный рост затрат на социальные нужды села.

Попытки административно-командной системы изменить положение с помощью косметических поправок не давали долговременных результатов. Внедряемые социаль-

но-экономические новации, будь то внутрихозяйственный расчет, различные виды подряда, интенсивные технологии и т.п., не меняли существа дела. Они лишь на короткий срок, да и то в экспериментальных хозяйствах, где искусственно создавались более благоприятные условия для "маяков", приводили к кратковременному улучшению положения в сельской экономике. После окончания очередной кампании все возвращалось на круги своя. Социалистическая система отторгала чуждые ей элементы рыночных производственных отношений. Для радикального изменения ситуации необходимы были радикальные реформы. (См.: Социально-экономические проблемы России (гл. 7). Справочник. Подготовлен Фондом информационной поддержки экономических реформ и опубликован в Интернете.)

Радикальная экономическая реформа начала 90-х годов предусматривала конструктивные преобразования в аграрном секторе страны. Она включала в себя проведение земельной реформы, реорганизацию колхозов и совхозов, являющихся доминирующей формой социалистического хозяйствования в аграрной сфере, развитие фермерского сектора.

Главной целью земельной реформы было перераспределение земли между хозяйствующими субъектами для равноправного развития различных форм хозяйствования и рационального использования земель на территории России. Закон о земельной реформе, принятый в декабре 1990 г., отменял государственную монополию на землю на всей территории страны и возрождал институт частной собственности на землю [32]. Право частной собственности на землю было закреплено в Конституции Российской Федерации. Однако второй (внеочередной) Съезд народных депутатов РФ в том же 1990 г. ввел 10-летний мораторий на куплю-продажу земли, который фактически действует и поныне, несмотря на Указы Президента РФ, направленные на реализацию конституционных прав граждан на землю и отмену установленного моратория [35, 36]. Дебаты по поводу свободной купли-продажи земли продолжаются и поныне. Земельный кодекс России до сих пор не принят.

В конце декабря 1991 г. Правительством РФ были приняты Постановления о реорганизации колхозов и совхозов и порядке приватизации государственных сельскохозяйственных предприятий. Эти меры были нацелены на изменение организационно-правового статуса коллективных хозяйств, на реализацию права свободного выбора формы предпринимательства с закреплением за работниками имущественных паев и земельных долей с правом свободного выхода из состава коллективного хозяйства без согласия на то трудового коллектива. Реорганизации подлежали все коллективные хозяйства независимо от эффективности их деятельности. На их базе могли быть созданы товарищества, акционерные общества, сельскохозяйственные производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства и их ассоциации. Трудовым коллективам предоставлялось право сохранить прежнюю форму хозяйствования. Реорганизация должна была быть завершена к концу 1992 г.

Развитие фермерского сектора в России началось с принятием в декабре 1990 г. Закона РФ "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" [33], который определил экономические, социальные и правовые основы организации и деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и их ассоциаций как формы свободного предпринимательства, осуществляемого на принципах экономической выгоды.

Таким образом, в начале 90-х годов была заложена законодательная база для формирования многоукладной экономики в аграрном секторе страны и свободного выбора каждым сельским тружеником формы хозяйствования на земле.

С начала 1992 г. Россия вступила на путь "шоковой терапии". Руководство страны, не имевшее элементарной экономической грамотности, допустило рост цен в том же году в 26 раз! В следующем - еще в четыре раза. Начался гигантский передел собственности, распространился бартер. Дефолт 1998 г. стал закономерным результатом проводимой в стране социально-экономической политики.

Одной из сложнейших проблем, свидетельствующей об аграрной трагедии России, является диспаритет цен. Сегодня в России никакого паритетного индекса цен нет. Горюче-смазочные материалы, сельхозтехника, минеральные удобрения, электроэнергия и газ никак не связаны с ценами на продукцию аграрного сектора. Речь идет не только о естественных, но и о "полустественных" монополиях. К ним относятся хозяйственные структуры, которые не занимают доминирующего положения на рынке, но могут по сговору поддерживать высокие цены на нефть, бензин, горюче-смазочные материалы, минеральные удобрения, сельхозтехнику. Есть монополия и на местном рынке. В районе обычно имеется один молокоперерабатывающий комбинат, находящийся в частной или акционерной собственности, которому вынуждены продавать свою продукцию как фермеры, так и различные объединения крестьян.

Вместе с тем не существует единой, универсальной аграрной политики. И это относится не только к разным странам, но и к их регионам и отраслям. Для России и ее сельского хозяйства крайне опасно проводить единую политику, диктуемую из Москвы. Стричь всех под одну гребенку - значит не учитывать масштабы страны, игнорировать народные традиции, ментальность населения, своеобразие быта и условий жизни на различных территориях. Недопустимо навязывать единые формы и методы хозяйствования при производстве зерна, выращивании крупного рогатого скота, возделывании винограда и т.д.

И здесь речь идет не о новых открытиях, а о хорошо известных в свое время процессах. Об этом прекрасно писал А. Чаянов в работе "К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства", которая впервые была опубликована в Германии в 1924 г., а на русском языке вышла лишь в 1989 г. "Ныне, когда наш мир перестает быть миром лишь европейским и когда Азия и Африка с их необычными экономическими формациями вступают в круг нашей жизни и культуры, мы вынуждены ориентировать наши теоретические интересы на проблемы некапиталистических экономических систем.

При этом у нас не вызывает сомнения, что будущее экономической науки состоит не в создании одной, единственно универсальной теории экономической жизни народа, а в разработке ряда теоретических систем, соответствующих как уже существующим, так и ушедшим в прошлое социально-экономическим укладам, и исследующих формы их существования и эволюции". Весьма характерно, что работы А. Чаянова оказали огромное влияние на аграрную реформу в Китае.

В настоящее время созданы законодательные и экономические предпосылки для развития личного подсобного хозяйства как равноправной формы сельскохозяйственного производства и ее возможной трансформации в самостоятельные крестьянские хозяйства:

1. Законодательно закреплено равноправие всех форм сельскохозяйственного производства, которое признает личное подсобное хозяйство населения как полноправную форму хозяйствования в аграрном секторе, а всем трудовым коллективам и индивидам предоставлено право выбора формы хозяйствования в соответствии с их желаниями, возможностями и потребностями.

2. Сняты все ограничения на количество скота, содержащегося в личном подсобном хозяйстве.

3. Согласно действующему законодательству приусадебные участки могут быть увеличены до одного гектара за счет земель, находящихся в ведении местных Советов. Помимо этого, сельские жители, получившие земельные пай (работники сельского хозяйства, пенсионеры и часть работников социальной сферы), имеют право использовать их для расширения личного подсобного хозяйства.

4. Согласно действующей Конституции РФ земля и другие средства производства могут находиться в частной собственности.

В этих условиях у сельского населения появилась возможность выбора: вести свое хозяйство как подсобное, кооперируясь в своей деятельности с другими экономическими субъектами АПК и опираясь на помощь коллективных хозяйств, или преобразовать ЛПХ в самостоятельное крестьянское хозяйство. Возможность такой трансформации допускают около 20% сельских респондентов. Базой для превращения части ЛПХ в самостоятельные крестьянские хозяйства могли бы стать крупные ЛПХ товарного типа, на ведение которых ориентированы около четверти сельских семей. Однако больше половины опрошенных сельских семей считают трансформацию ЛПХ в фермерские хозяйства невозможной, поскольку, по их мнению, ЛПХ не могут существовать без помощи коллективных хозяйств. Последние даже в трудных экономических условиях продолжают оказывать своим работникам всевозможную помощь в ведении ЛПХ путем выделения молодняка животных, семян, сельхозтехники и транспортных средств по льготным ценам или бесплатно.

Протекающие в современной российской деревне латентные процессы еще не осознаны обществом и требуют самого тщательного изучения. Именно эти процессы, на наш взгляд, могут предопределить тенденции и характер изменений в российской деревне на ближайшую и среднесрочную перспективу. Эти процессы и тенденции необходимо учитывать при разработке аграрной политики страны.

Земельный кодекс РСФСР (апрель 1991 г.) закрепил многообразие форм собственности на землю и организационно-правовых форм хозяйствования. Реформирование аграрного сектора шло одновременно с трансформацией земельных отношений. В ходе реорганизации колхозов и совхозов их работники наделялись земельными долями и имущественными паями. Юридически они становились совместными собственниками земли и других активов сельхозпредприятий. В целом до 70% площади сельхозугодий, находившихся в пользовании сельхозпредприятий, стали принадлежать собственникам земельных долей.

Кампания приватизации земли и реорганизации колхозов и совхозов проводилась поспешно и во многом формально. Сегодня большая часть владельцев продолжает равнодушно относиться к своему статусу совместного собственника земли сельскохозяйственных предприятий. Да и реформы 1990-2000 гг. в целом во многом осуществлялись "путем проб и ошибок". В тот период среди практиков и научных работников не было единства во взглядах на набор инструментов, средств и способов преобразования аграрного сектора. Некоторые руководители правительственных учреждений и ведомств пытались внедрять присущие развитым странам рыночные механизмы без учета специфики российского аграрного сектора, а на местах не успевали осваивать новые законодательные акты (за 1990 - 1993 гг. их было принято свыше 100).

Даже по истечении почти двадцатилетнего периода рыночных преобразований в России не утихают споры политиков, экономистов и юристов по поводу частной собственности на землю. Одни утверждают, что частная собственность уже не играет большой роли в институциональной структуре национальных экономик развитых стран, что она во многом модифицировалась в совместную, корпоративную и т. п. Дру-

гие считают, что введение частной собственности на землю не привело к повышению эффективности сельскохозяйственного производства. Однако мало кто из них, отмечая незавершенность трансформации земельных отношений, готов признать развитие отношений собственности в качестве ключевого элемента институциональной трансформации аграрного сектора. Не учитывается и исторически сложившееся в российском обществе отношение к частной собственности на землю.

Более чем пятнадцатилетний опыт трансформационных преобразований, проведения аграрной реформы в России показал, что переход к рыночным отношениям в сельском хозяйстве – одна из наиболее трудных и сложных задач рыночных реформ. Это обусловлено как сложностью самой отрасли, так и грузом накопившихся в ней проблем.

Основные цели современной аграрной реформы сводятся:

- а) к решению продовольственной программы;
- б) к созданию эффективно функционирующего АПК;
- в) к росту благосостояния сельского населения;
- г) к поддержанию экологического равновесия с сохранением природных ресурсов, прежде всего земли для будущих поколений.

Стратегия аграрной реформы была ориентирована на перспективный вектор транзитивности:

- 1) развязывание инициативы и ответственности людей;
- 2) реформирование многоукладной аграрной экономики и конкурентной среды для всех товаропроизводителей;
- 3) создание мощной рыночной инфраструктуры;
- 4) организация надежной социальной защиты населения.

Сельское хозяйство представляет собой производственную, социальную и экологическую системы, где взаимодействует множество экономических, социальных и биологических факторов, что обуславливает особый характер аграрных отношений и подходов к их реформированию. Учитывая это, принципы проведения реформы в самом общем виде наиболее полно и верно, могут быть сформулированы следующим образом:

- добровольность выбора форм собственности и хозяйствования с освобождением крестьян от обязанности состоять в колхозах и совхозах;
- разгосударствление и обеспечение многовариантности аграрной экономики;
- строгое соблюдение региональных особенностей с учетом демографических, исторических, социальных, культурных и иных аспектов;
- усиление социальной направленности и справедливости;
- оптимизация в использовании и сохранности земельных, водных и других природных ресурсов;
- укрепление правовой базы реформ.

В заключение необходимо отметить:

1) аграрная реформа - составная часть реформы экономики нашей страны в целом. Аграрная реформа не может осуществляться изолированно, без перестройки в целом системы планирования, финансирования, ценообразования, банковской системы, земельных отношений, без приватизации перерабатывающих сельхозпродукцию предприятий и т.д. Без изменения хозяйственной системы возможны только преобразования в области сельского хозяйства, носящие характер управленческих реорганизаций. Так, в доперестроечные годы проводилось укрупнение и разукрупнение колхозов, создание, а потом ликвидация машинно-тракторных станций, районных агропромышленных объединений.

2) аграрная реформа неразрывно связана с реформой земельной. Их даже трудно разделить, поскольку они проводились в жизнь в основном одними и теми же нормативными актами и пересекаются в части приватизации сельскохозяйственных земель. Однако полностью они не совпадают: земельная реформа связана с введением права частной собственности и на участки земель в городах, и на земли промышленности и транспорта, и на участки, занимаемые жилыми строениями, дачами, гаражами. А аграрная реформа кроме вопросов, связанных с приватизацией земель сельскохозяйственных предприятий, занимается преобразованием самих этих предприятий в новые организационно-правовые формы.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Перечислите основные аграрные реформы в истории России
- 2) В чем суть реформы 1861 года?
- 3) Почему провалилась столыпинская реформа?
- 4) Каковы основные направления аграрной р 90-х годов? Каковы ее итоги?
- 5) Какова соотношение аграрной и земельной реформ?
- 6) На решение каких проблем нацелена современная аграрная реформа?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Назаренко, В. И.** Аграрная политика России в период реформ : научное издание / В. И. Назаренко. - М. : Россельхозакадемия, 2005. - 623 с.
2. **Никольский, С. А.** Аграрный курс России: Мировоззрение реформаторов и практика аграрных реформ в социально-историческом, экономическом и философском контекстах : научно-популярная литература / С. А. Никольский. - М. : КолосС, 2003. - 375 с. - ISBN 5-9532-0116-8
3. Региональные проблемы аграрной реформы в России : научное издание / РАН, Институт аграрный проблем ; ред. : А. А. Афиногентова. - Саратов : Саратов. ун-т, 1999. - 294 с. - ISBN 5-292-02286-1

Дополнительная

1. **Сидельников, С.М.** Аграрная реформа Столыпина : учебное пособие / С.М. Сидельников. - М.: Изд-во Московского ун-та, 1973. - 335 с.
2. Радугин, Н.П. Проблемы аграрной реформы в России. – М.: Финансы и статистика. – 1993. – 80 с.
3. **Узун, В. Я.** Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность. М.: Росинформагротех, 2005. С. 97-99.
4. **Петриков, А. В.** Специфика сельского хозяйства и современная аграрная реформа в России. - М.: Энциклопедия российских деревень. - 1995. – 146 с.

Лекция 7

ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ

1. Теория организации рынков
2. Структура и характеристики рынка
3. Спрос и предложение на продовольственном рынке. Основные факторы, влияющие на их формирование
4. Оптовые продовольственные рынки

1. Теория организации рынков

Рынок можно трактовать как особую форму обмена в условиях частной собственности и товарно-денежных отношений на принципах свободы предпринимательства, добровольности выбора, эквивалентности. Как подчеркивают многие экономисты, это – всего лишь одна из исторических. Рыночные отношения должны позволять форм товарообмена и товарораспределения принимать решения о том, что и в каком количестве производить, как использовать ограниченные ресурсы и каким образом распределять конечные продукты между членами общества. Поэтому важнейшими функциями рынка являются информирование его участников о количестве и ассортименте товаров (информационная функция), установление связи между производителями и потребителями (по-средническая функция), формирование пропорции между товарами в процессе обмена (ценообразующая функция), уравнивание спроса и предложения (регулирующая функция) и побуждение производителей выполнять ожидаемые действия с прибылью и наименьшими затратами (координирующая функция).

Наиболее значимыми являются регулирующая и координирующая функции рынка. Признание этих функций в качестве центральных составляет суть второго подхода к определению рынка как механизма координации общественного воспроизводства. Адам Смит в своем труде «Богатство народов» назвал рынок «невидимой рукой», которая через колебание свободных цен автоматически устанавливает равновесие спроса и предложения и стихийно ведет к процветанию и прогрессу, т.е. утверждал, что рыночная экономика – саморегулируемая система, в которой отдельные люди, движимые собственной выгодой, независимо от своей воли действуют на благо всего общества.

Теория рынков относится к наиболее важным областям фундаментальной экономической науки, которая разрабатывалась несколькими школами и направлениями. Понимание рынка как координирующего и регулирующего механизма лежит в основе институциональной экономической теории, в которой он определяется «как совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством создания системы ограничений». В отличие от фирмы, специализирующейся на производстве (трансформации ресурсов в продукты), рынок – это обмен, в рамках которого происходит аллокация (распределение, размещение) ресурсов между отраслями, видами деятельности, регионами и т.д. Рыночные отношения рассматриваются как множество заключаемых и расторгаемых контрактов (или соглашений как договоренностей между хозяйственными единицами), определяющих способы кооперации и конкуренции.

Особый вклад в исследования рынков внесла неоклассическая школа, представители которой основное внимание уделяли как раз наиболее сложным ситуациям нарушения равновесного состояния рыночных условий, и выделившаяся в ее рамках экономика отраслевых рынков (ЭОР) как наука о способах формирования, видах и экономических последствиях функционирования рыночных структур. Следует подчеркнуть, что в

отличие от микроэкономики, ориентированной на построение теоретических конструкций идеальных рынков, ЭОР изучает реальные «не совершенные» рынки, уделяя большое внимание их институциональным характеристикам.

Все положения и выводы ЭОР основываются на предложенной гарвардским профессором Э.С. Мейсоном парадигме «структура – поведение – результативность», отражающей совокупность общеконцептуальных подходов к источникам, движущим силам, целям и результатам функционирования рынков. Суть этой парадигмы заключается в том, что результативность (или состоятельность) рынка является автоматическим следствием оптимальности рыночной структуры и рыночного поведения компаний. Оптимальной структурой рынка выступает совершенная конкуренция, именно в ней ограниченные ресурсы используются наиболее рационально, цены равны предельным издержкам, а благосостояние потребителей достигает максимума.

Данная методология исследования рынков исходит из следующих взаимосвязей между характеристиками (признаками) рынка и его результативностью:

- результативность рынка является следствием поведения продавцов и покупателей, то есть зависит от принимаемых ими решений о ценах, уровне дифференциации и вертикальной интеграции, рекламной и инновационной политике, стратегии конкуренции и т.д.;

- в свою очередь поведение является следствием структуры конкретного рынка как численности и распределения его субъектов, наличия и значимости барьеров для входа и выхода, зависимости затрат от масштаба производства и опыта, уровня интеграции и диверсификации производителей в рамках цепочки создания ценности, уровня дифференциации спроса и т.д.;

- в свою очередь структура рынка формируется под воздействием множества базовых условий со стороны предложения и спроса. Структурообразующими факторами предложения выступают формы собственности на производственные ресурсы, характер технологии, эластичность замещения производственных факторов, жизненный цикл отрасли. Со стороны спроса на тип структуры рынка влияет уровень его ценовой эластичности, доступность товаров – заменителей продукта исследуемого отраслевого рынка, устойчивость и дифференциация предпочтений потребителей и т.д.;

- государственное и международное регулирование является важным фактором, существенно влияющим как на структуру рынка, так и поведение его субъектов.

Необходимыми условиями достаточности рыночного механизма для достижения устойчивого равновесия, сформулированными Дж. М. Кларком, являются:

- бесконечное количество равноценных продавцов и покупателей (атомистичная структура рынка);
- пространственная, временная и личностная однородность и делимость товаров;
- отсутствие барьеров для входа или выхода с рынка (свобода рынка);
- высокая мобильность факторов производства (земли, капитала, труда);
- равный и полный доступ всех участников к информации (прозрачность рыночных отношений).

Очевидно, что в реальной жизни выполнение всех этих условий практически невозможно, то есть эта модель рынка – идеальная. При нарушении хотя бы одного из этих условий объективный рыночный механизм может давать сбои. Научная значимость этой модели заключается в ее использовании как базовой конструкции для сопоставления с ней условий конкретного товарного рынка и обоснования выводов о том, насколько сильны отличия этого рынка от условий автоматического достижения равновесия и где могут возникать сбои (так называемые «фиаско» или «провалы» рыночного

механизма). По нашему мнению, данный микроэкономический подход очень конструктивен при обосновании системы регулирования рынка молока и молочных продуктов, позволяя определить направлений использования других, альтернативных рыночному, механизмов.

2. Структура и характеристики рынка

Использование данной парадигмы в качестве методологии исследования продовольственного рынка определяют его идентификацию по следующим структурным и поведенческим характеристикам:

1. Продуктовые, временные и локальные (пространственные) границы рынка. Исходя из того, что рынок как совокупность продавцов и покупателей объединяет их по удовлетворяемой потребности, Дж. Робинсон предложила выделять товарные рынки по основе показателей перекрестной ценовой эластичности спроса. Введя понятие единичного внутренне однородного товара в виде полностью взаимозаменяемых единиц блага и представив весь товарный мир как цепь субституты, она определила отдельный товарный рынок как участок цепи между резкими изменениями в коэффициентах перекрестной ценовой эластичности. Федеральная антимонопольная служба России помимо критерия взаимозаменяемости товаров по потреблению также использует критерий взаимозаменяемости по производству, под которой понимается технологическая возможность переключения производственных мощностей с производства товаров для другого рынка на выпуск продукции рассматриваемой товарной группы.

Выделение товаров производственного и потребительского назначения имеет принципиальное значение, так как задает очень многие характеристики соответствующего рынка. Так, на рынке товаров производственного назначения (рынок business-to-business или b2b-рынок) намного меньше, чем на потребительском рынке, число покупателей, которые имеют значимый экономический «вес» и большую пространственную концентрацию. Кроме того, сырьевые товары изначально имеют однородную природу, менее дифференцированы, и поэтому в отношении них возможна объективная оценка качества на основе технических регламентов и стандартов. Важно, что спрос на рынках b2b вторичен, то есть произведен от спроса на конечную продукцию, производимую из сырьевых товаров. Поэтому в идеале производители сырья стремятся контролировать соответствующий потребительский рынок конечной продукции.

Имеется специфика товародвижения на рынках продукции производственного назначения. Эти рынки относятся к оптовым рынкам торговли, которые по определению означают приобретение товаров с целью производственного использования и (или) последующей перепродажи. Специфические характеристики такого товародвижения заключаются в больших объемах поставок, долгосрочном характере заключаемых контрактов, потребности в специализированных организованных формах торговли (оптовые рынки, биржи, аукционы) и особом внимании к логистике. В зависимости от сроков хранения каналы оптовой торговли могут существенно различаться. Так, например, для сырого молока характерны прямые поставки между производителями, для сухого молока возможна биржевая торговля, оптовый рынок (как юридическое лицо), посредники.

Наоборот, потребительские товары предназначены для личного, домашнего некоммерческого использования, не связанного с получением предпринимательского дохода. Поэтому их потребители – многочисленны, мелки по своей рыночной власти, пространственно распылены и могут иметь очень разные требования к товарам. Соответственно производители потребительских товаров стремятся к дифференциации своей продукции, пытаясь снизить возможную взаимозаменяемость. Заботясь о соотношении

«цена – качество» своей продукции, они стремятся контролировать процессы, связанные с производством сырья, так как понимают, что из дефектного сырья сложно выпустить продукцию премиум класса. Именно поэтому так популярна вертикальная интеграция, позволяющая удовлетворить стремления как производителей сырья, так и производителей конечной продукции.

Товародвижение на потребительских рынках (или рынок Business-to-Consumer, B2C) зеркально отражает особенности оптовых производственных рынков. Если в оптовой торговле товары продаются большими партиями крупным покупателям, то в розничной — сравнительно в небольшом количестве индивидуальным потребителям (в соответствии с их потребностями и денежными возможностями). Домашние хозяйства как конечные потребители являются покупателями розничной торговли, в которой покупки имеют небольшой размер, могут иметь разовый характер и осуществляются совершенно по иным каналам (магазины различного формата, колхозные рынки, на дому, интернет-магазины, по почте, на улице и т.д.). Рыночная власть конечных потребителей – незначительна.

2. Временные границы рынка. Временные границы рынка отражают жизненный цикл товара. В отличие от товаров длительного пользования, молочные продукты, как и многие другие товары повседневного спроса, имеют очень ограниченный во времени воспроизводственный цикл и жесткие требования к сроку годности, в период которого сохраняются их потребительские свойства и ценность.

3. Локальные (пространственные) границы рынка. Подход, аналогичный подходу по определению товарных границ, может быть применен и в отношении пространственных границ товарного рынка. Локальные границы рынка зависят от установившихся фактических связей продавцов и покупателей и отражают поле для конкуренции продавцов, сила которой является результирующей от высоты барьеров проникновения на территорию. Так, в качестве критериев выделения географических рынков используются уровень различий в ценах, замещаемость предложения, транспортные издержки. Методическими рекомендациями ФАС территория рынка определяется так же, как и товарная группа: по принципу признания покупателями равной доступности товаров. С точки зрения системы регулирования локальные границы рынка, на наш взгляд, будут определять основных субъектов регулирования – федеральные или, наоборот, региональные власти, национальные или местные ассоциации товаропроизводителей.

На уровень локализации товарных рынков влияет особенности продукции, связанные с возможностями ее перемещения в пространстве. В частности, играют роль сроки хранения, компактность, вес продукции.

4. Уровень концентрации рынка отражает плотность размещения продавцов или покупателей и равномерность их вклада в совокупные спрос и предложение. Данная характеристика структуры рынка является центральной и оказывает большое влияние на степень его конкурентности. Чем меньше агентов на рынке, тем большей рыночной силой они обладают, тем выше вероятность использования доминирующего положения и необходимости внерыночного регулирования. Поэтому государство обязано регламентировать правила конкуренции, защищать ее, гарантировать справедливость цен и качество товара. Методы определения уровня концентрации хорошо разработаны и включают в себя расчеты индексов концентрации (сумма долей n крупнейших компаний, действующих на рынке), индекса Херфиндаля – Хиршмана (ННІ) как суммы квадратов долей всех действующих на рынке компаний, индекса Джини, отражающего неравномерность распределения рыночных долей по децильным группам производителей в соответствии с кривой Лоренца.

С точки зрения уровня и характера концентрации выделяются 3 типа рынков: доминирование (одна из фирм имеет долю рынка 50 – 70%), тесную олигополию (4 фирмы контролируют 90% рынка), слабую олигополию (4 фирмы контролируют 30% рынка). В федеральном законе № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (в редакции от 29.11.2010) в качестве признаков доминирующего положения зафиксированы превышение совокупной доли трех хозяйствующих субъектов 50%, а пяти хозяйствующих субъектов – 70%) в течение длительного (не менее 1 года) периода в условиях отсутствия хорошего заменителя.

5. Степень однородности или дифференциации продукции на рынке. Однородные товары по Ж.Тироллю являются совершенными заменителями друг друга и их конкурентоспособность зависит только от цены. Дифференциация продукта может быть обусловлена отличиями в потребительских свойствах в соответствии с разными вкусами потребителей (горизонтальная дифференциация) и отличиями в качестве удовлетворения одних и тех же вкусов (вертикальная дифференциация). На наш взгляд, на молочном рынке присутствуют оба вида дифференциации, однако на рынке сырого молока преобладает вертикальная дифференциация, а на рынках конечных молочных продуктов - горизонтальная. Это определяет разные критерии выбора потребителей: в первом случае значимы уровень доходов и платежеспособного спроса, а во втором - приверженностью марке производителя.

Для измерения дифференциации используются показатели количества торговых марок, уровень расходов на рекламу, коэффициенты перекрестной эластичности, показатели приверженности марке по опросам и поведению покупателей (коэффициент энтропии). Очевидно, что уровень дифференциации связан как с объективными свойствами продукции, так и стратегическими действиями производителей, которые через рекламу, расширение ассортимента и марочный подход пытаются создать для себя неценовые конкурентные преимущества, хотя объективных показателей уникальности или отличительности не имеют.

Опыт эмпирических исследований в рамках ЭОР свидетельствует, что зачастую уровень реальной дифференциации на рынке не соответствует оптимальному: либо недостаточен (не учитываются индивидуальные запросы), либо чрезмерен (избыточное разнообразие затрудняет выбор и ведет к дополнительным затратам).

6. Уровень барьеров входа и выхода – очень существенная характеристика рынка, определяющая силу отраслевой конкуренции. Различают объективные структурные (технология производства, государственные ограничения, эластичность и динамика спроса, вертикальная интеграция) и стратегические поведенческие барьеры (стратегическое ценообразование в действующих компаниях, инновационная и патентная политика, эффект масштаба, вертикальная интеграция и дифференциация продукта и т. д.).

Для характеристики наличия эффекта масштаба, характеризующего преимущества крупных компаний, может быть использован объем мини-мального эффективного выпуска, наклон кривой опыта, индексы выживаемости и др. Считается, что высокий минимально эффективный объем выпуска лишь тогда создает существенные барьеры входа в отрасль, когда показатель преимущества крупных предприятий в издержках выше 1,25.

Сочетание рассмотренных выше характеристик формирует основную классификацию рынков, лежащую в основе выбора типа политики регулирования (табл. 7.1).

Таблица 7.1 –Классификация основных рыночных структур

Структура рынка	Барьеры входа-выхода продавцов	Количество продавцов	Барьеры входа-выхода покупателей	Количество покупателей	Однородность/дифференциация продукции
Совершенная конкуренция	Нет	Бесконечное множество	Нет	Бесконечное множество	Однородные продукты
Монополистическая конкуренция	Нет или низкие	Много	Нет	Много	Дифференцированные продукты
Гомогенная олигополия	Есть	Несколько	Нет	Много	Гомогенные продукты
Многопродуктовая олигополия	Есть	Несколько	Нет	Много	Дифференцированные продукты
Олигопсония	Нет	Много	Есть	Несколько	Гомогенность и дифференциация
Чистая монополия	Очень высокие	Один	Нет	Много	Гомогенные продукты
Чистая многопродуктовая монополия	Очень высокие	Один	Нет	Много	Дифференцированные продукты
Монопсония	Нет	Много	Очень высокие	Один	

Согласно развитой Чамберлином концепции, монополистическая конкуренция характеризуется низкими уровнями концентрации, при которых каждая фирма имеет слабую степень монополии; кривые спроса фирм имеют слабый отрицательный наклон и ни одна из фирм не имеет рыночной доли, превышающей 10% . Олигополия и олигопсония представляют собой рыночные структуры, на которых доминирует небольшое количество компаний – производителей или компаний – потребителей, которые могут контролировать большую часть рынка. Дуополия (дуопсония) – частный случай олигополии, а моно – означает наличие единственного продавца или покупателя. Доминирование создает для компании возможности завышения (занижения) уровня цен в свою пользу, использования ценовой дискриминации. При тесной олигополии высока вероятность тайных соглашений и всевозможных кооперационных взаимодействий. Для характеристики доминирующего положения и соответствующего рыночного поведения используются Бейна, Лернера, Тобина, Папандреу и др. На наш взгляд, исследуемый молочный рынок можно предварительно отнести к рынкам покупателя, в частности, олигопсонии. Это касается как рынка сырого молока (доминирующее положение перерабатывающих предприятий), так и рынка конечной молочной продукции (доминирование крупных розничных сетей).

7. Неполнота и асимметрия рыночной информации (о ценах и качестве товаров, рыночной конъюнктуре) выступает своеобразным барьером входа и существенно снижает общественное благосостояние, создавая возможности злоупотребления из-за неинформированности контрагента. ЭОР разделяет все товары на 3 группы: качество легко определить до потребления, качество можно определить только после потребления, качество трудно определить даже после потребления. Риски безответственного поведения и негативный отбор высоки на рынках товаров двух последних типов.

8. Эффективность (состоятельность) рыночной структуры в целом определяется, как уже отмечалось выше, эффективностью распределения ресурсов, скоростью технологического развития и инноваций, справедливостью распределения. Подобная ситуация

соответствует исчерпанию всех выгод от обмена и описывается оптимумом по Парето, который гласит, что благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы. Такая рыночная ситуация называется Парето-оптимальным состоянием. Для оценки уровня эффективности национальных рынков в ЭОР используются эконометрические модели, в которых переменными выступают доля в мировом производстве, мультипликационный эффект (межотраслевое влияние на другие товарные рынки), долгосрочные темпы роста самого рынка.

Обычно в теории выделяется 4 типа ситуаций несостоятельности рынка (провала), наблюдаемые, на наш взгляд, и на молочном рынке:

- монопольная власть;
- асимметрия информации;
- внешние экстерналии, под которыми понимается воздействие рыночных трансакций на третьих лиц;
- производство общественных благ, к которым относятся товары, для которых невозможна продажа, и которые производятся рынком в недостаточном количестве.

3. Спрос и предложение на продовольственном рынке. Основные факторы, влияющие на их формирование

Независимо от конкретного вида рынка основными его элементами являются спрос, предложение и цена. Конкретные формы рыночных отношений проявляются в количественных и качественных отношениях основных элементов рынка. Под воздействием этих элементов формируются пропорции между производством и потреблением продовольственных товаров. Взаимосвязь элементов продовольственного рынка представлена на рисунке 7.1.

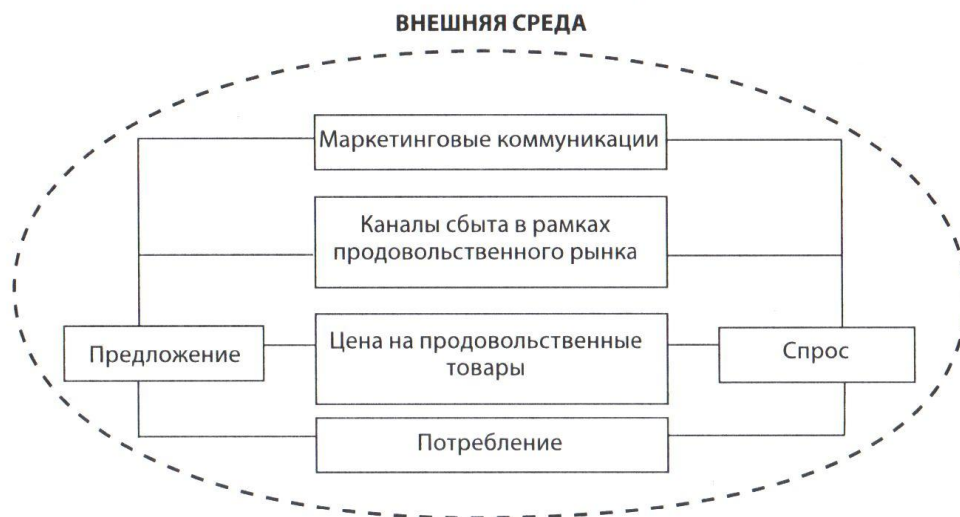


Рисунок 7.1. Взаимосвязь элементов продовольственного рынка

Важнейшим элементом продовольственного рынка является спрос, так как в его основе лежат потребности людей. Отсутствие потребностей определяет отсутствие не только спроса, но и предложения, т. е. отсутствие рыночных отношений вообще. Выделяют следующие виды спроса: реальный, удовлетворенный и неудовлетворенный. Реальный спрос отражает совокупную общественную потребность в продовольствии, обеспеченную денежными средствами, при определенном уровне цен на него. Удовлетворенный (или реализованный) спрос составляет основную часть платежеспособной

потребности. Он меньше реального спроса на величину неудовлетворенного спроса на продовольственные товары.

Спрос формируется под влиянием множества факторов, которые можно объединить в следующие группы:

- экономические: уровень развития производства продовольственных товаров, денежные доходы населения, уровень розничных цен и их соотношение, степень достигнутой обеспеченности населения продуктами питания и др.;
- социальные: социальная структура общества, профессиональный состав населения, уровень развития культуры и др.;
- демографические: численность населения, соотношение между городским и сельским населением, его половозрастной состав, размер и состав семьи, миграция населения;
- природно-климатические: географические и экономические условия, традиции, условия сбыта и т. п.;
- политические: общая социально-политическая ситуация, непредвиденные чрезвычайные ситуации.

Влияние указанных групп факторов на формирование спроса неодинаково. При утверждении рыночных отношений в Российской Федерации наибольшее влияние оказывают экономические факторы.

Важным элементом продовольственного рынка является предложение. Предложение является вторым, не менее значительным, чем спрос, параметром рынка. Оно не только определяется спросом, но и активно воздействует на него. Так, дефицит какого-то пищевого продукта приводит к такой системе обменных отношений, в которой покупатель становится зависимым от продавца. Продавец при этом может субъективно устанавливать цены на пищевые продукты и диктовать свою волю покупателю. Перепроизводство же продовольственных товаров, напротив, порождает всевластие покупателя в ущерб продовольственному сектору, ибо снижение спроса ведет к понижению цен и потере части дохода. Отсюда следует, что спрос и предложение взаимосвязаны между собой и нарушение ценового равновесия сигнализирует о том, что продовольственный рынок не справляется со своими функциями регулирования и необходимо корректировать механизмы, им управляющие.

Предложение продовольственных товаров, как и спрос на них, не является постоянным. Причиной увеличения и сокращения предложения продовольствия может стать изменение размеров товарной части сельскохозяйственной продукции за счет ее доли, расходуемой на производственные нужды, объема потерь, степени использования сырья на предприятиях пищевой промышленности.

Предложение конкретного предприятия продовольственного сектора рассматривается как индивидуальное. Рыночное предложение - это объем конкретных продовольственных товаров, предлагаемых на рынок, складывающийся из множества предложений различных производителей.

Предложение на рынке продовольствия представляет собой совокупность товаров, которые могут быть предъявлены к реализации, включая продукты местного производства и ввезенные из других регионов и зарубежных стран.

Закон предложения отражает прямую зависимость между ценой и величиной предложения пищевой продукции в течение определенного времени. Он показывает, что предприятия продовольственного сектора хотят выработать и предложить к продаже большее количество пищевой продукции по более высокой цене.

Предложение складывается под влиянием следующих факторов:

- цен на ресурсы (земля, ГСМ, семена и т. д.);
- технологий производства;
- налогов и дотаций;
- цен на другие товары;
- ожидания изменения цен;
- числа продавцов на рынке.

Рыночная цена, при которой спрос и предложение приведены в соответствие, называется ценой равновесия. Рыночные цены постоянно колеблются в определенных пределах вокруг цены равновесия. Верхняя граница рыночной цены устанавливается ценой спроса. Цена спроса - это максимальная цена, которую покупатель согласен заплатить за товар. Нижний уровень рыночной цены определяет цена предложения, т. е. минимальная цена, при которой предприятию продовольственного сектора имеет смысл осуществлять выработку данной продукции. Рыночная цена, как правило, выше цены предложения и ниже цены спроса.

Степень изменения спроса и предложения под воздействием того или иного фактора характеризует их эластичность. Эластичность спроса - понятие, характеризующее степень реакции покупаемого количества пищевых продуктов на колебания его рыночной цены, доходов населения. Эластичность предложения характеризует относительное изменение объема производства и предложения продовольственных товаров в связи с движением его цены.

Инфляция - это фактор, влияющий на соотношение спроса и предложения. Взаимосвязь между элементами рыночного механизма можно представить в виде схемы (рис. 7.2).



Рисунок 7.2 - Взаимосвязь элементов рыночного механизма

Данный рисунок дает весьма упрощенное представление о рыночном механизме, в реальности же он весьма сложен. Сплошные линии показывают прямую зависимость между изменениями величины элементов продовольственного рынка, пунктирные - обратную.

Важной предпосылкой обеспечения пропорциональности между спросом и предложением является совершенствование практики исследования и прогнозирования спроса и взаимосвязей торговли предприятиями продовольственного сектора, выстраиваемого на одном из двух подходов:

- ресурсном;
- спросовом.

Развитие продовольственного рынка характеризует его емкость. Это - главный параметр рынка. Емкость рынка представляет собой объем товара, который может быть реализован в течение определенного времени, обычно одного года. При оценке емкости продовольственного рынка необходимо принимать во внимание национальное производство с учетом импорта и экспорта данного товара, а также размеры переходящих остатков этого товара.

В общем виде емкость рынка продовольственных товаров в натуральном выражении может быть определена по формуле

$$V = Q + Z - E + Y - S,$$

где V- емкость рынка;

Q- объем производства;

Z- остаток запасов;

E - экспорт;

Y- импорт;

S- переходящий остаток.

Емкость рынка продовольственных товаров - это максимально возможный объем реализации товаров при данном уровне платежеспособного спроса, товарного предложения и розничных цен. При изменении хотя бы одной из этих составляющих меняется и емкость рынка. Их совокупное действие оказывает решающее влияние на емкость рынка, которая является важным показателем для оценки величины товарооборота, размеров необходимых товарных ресурсов, уровня и соотношения цен на продовольственные товары.

С целью принятия решений по регулированию производства продовольственных товаров необходимо изучать конъюнктуру продовольственного рынка. Конъюнктура рынка - это совокупность условий, при которых в данный момент протекает деятельность на продовольственном рынке. Так как изучение конъюнктуры связано с текущим состоянием рынка, программа исследований должна быть ориентирована прежде всего на обоснование коммерческих решений, принимаемых на уровне пищевого предприятия, когда в основном ведется исследование конъюнктуры товарных рынков.

Основная цель изучения конъюнктуры продовольственного рынка - установить, в какой мере деятельность данного предприятия влияет на состояние рынка, на его развитие в ближайшей перспективе и какие меры следует принять, чтобы полнее удовлетворить спрос населения на продовольственные товары, более рационально использовать имеющиеся у перерабатывающего предприятия продовольственного сектора возможности. Результаты изучения конъюнктуры товарных рынков предназначены для принятия оперативных решений по управлению производством и сбытом продовольственных товаров.

4. Оптовые продовольственные рынки

Оптовые продовольственные рынки – место купли-продажи конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия оптовыми и розничными торговыми предприятиями и частными торговцами.

Во многих странах с рыночной экономикой (Япония, Португалия, Германия, Франция и др.) важную роль играют оптовые рынки, занимающие среднее положение между оптовой ярмаркой и товарно-сырьевой биржей. Однако в отличие от двух последних оптовый продовольственный рынок располагает собственным складским хозяйством. В России разработана Федеральная программа развития оптовых продовольственных рынков на период до 2002 г.

В зависимости от типа объема деятельности площади проектируемых рынков колеблются от 2 до 5 га.

Основными функциями продовольственных рынков являются:

- обеспечение круглогодичного снабжения населения качественными продуктами питания, сокращение потерь сельскохозяйственной продукции;
- предоставление всем поставщикам сельскохозяйственной продукции возможности устойчивого выхода на конкурентный рынок;

- обеспечение единого обустроенного места для осуществления сделок по купле-продаже сельскохозяйственной продукции и продовольствия;
- повышение эффективности снабжения и распределения продовольствия в крупных городах, промышленных центрах и отдельных регионах страны;
- создание новых рабочих мест, уменьшение оттока населения из сельской местности.

Реализация указанных функций позволяет создать необходимые условия производителям, покупателям и посредникам для совершения оптовых операций на основе конкуренции и сокращения издержек обращения, оптимизировать систему товародвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия, транспортного и информационного обеспечения. Это также позволяет упорядочить деятельность посредников и производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

В соответствии с Федеральной программой развития оптовых продовольственных рынков в стране начала создаваться сеть оптовых продовольственных муниципальных и акционерных рынков в крупных городах, промышленных центрах, а также рынков потребительской кооперации. Широкое развитие такая сеть получила в Москве и районах ближнего Подмосковья. Однако в некоторых местах оптовые продовольственные рынки именуют оптовыми продовольственными ярмарками, базарами, что терминологически нельзя признать правильным, исходя из выполняемых ими функций.

В то же время правилами работы оптовых продовольственных рынков не запрещается в отдельных случаях розничная реализация продукции физическим лицам – потребителям по оптово-розничным ценам.

В сельской местности могут создаваться рознично-оптовые рынки.

Структура оптовых продовольственных рынков включает рынки, сформированные:

1. по территориальному признаку:

- мелкорегиональные;
- региональные;
- городские;
- районные;
- сельские (поселковые).

2. специализированные оптовые продовольственные рынки:

- плодоовощные;
- мясные;
- рыбные;
- рынки скота и т.д.

3. универсальные, реализующие до 10 видов различной продукции:

- районные мелкооптовые продовольственные рынки;
- поселковые мелкооптовые продовольственные рынки.

Для обеспечения функционирования рынков при них создаются специальные службы:

- информационные;
- расчетно-финансовые;
- юридические;
- общественного питания и гостиничного хозяйства;
- транспортные, а также государственная служба сертификации и контроля качества продукции.

На оптовом рынке предусматривается павильонно-секционная организация торгового процесса. Местом проведения оптовых торгов является торговый зал оптового рын-

ка. Количество и расположение товарных секций в торговом зале оптового рынка определяется администрацией рынка. Товарные секции разделяются между собой разъемными или стационарными перегородками. Каждая товарная секция предоставляется, как правило, одному оптовому торговцу. Кроме товарной секции или торгового места, оптовый рынок должен представлять помещение для хранения товара, оборудования в соответствии с требованиями хранения общественных видов товаров.

Общие принципы взаимоотношений между продавцом и покупателем на оптовом рынке регулируются гражданским законодательством, основывающимся на признании равенства участников хозяйственных отношений, неприкосновенности их собственности, свободы договора, недопустимости вмешательства администрации рынка в их коммерческую деятельность.

К участникам торгов на оптовом рынке относятся:

- собственники товаров (производственные, оптовые предприятия, посредники) или их полномочные представители, имеющие право ведения торговых операций на рынке продавца;
- розничные торговые и иные предпринимательские структуры, имеющие доступ на оптовый рынок в качестве покупателей;
- персонал оптового рынка, участвующий в оформлении торговых сделок непосредственно в торговых секциях.

Администрация оптового рынка обеспечивает соблюдение установленного порядка ведения оптовых торгов и идентификацию их участников. Персонал оптового рынка, обслуживающий торговый процесс, не имеет права осуществлять сделки, а также прямого или косвенного вмешательства в процесс ведения торгов.

По формам участия оптовый рынок должен представлять возможность ведения оптовых торгов на основе:

- долгосрочной аренды продавцом места в торговом зале;
- кратковременной аренды необходимых торговых площадей;
- разового участия в оптовых торгах с подневной оплатой стоимости торгового места или случайной розничной пошлины, дифференцированной по видам товара и уплачиваемой с оборота.

Арендаторами торговых мест на оптовом рынке не обязательно должны быть владельцы (собственники) товаров. Предусматривается возможность аренды торговых мест агентами собственников, комиссионерами, другими посредниками. Выбор формы торгов на оптовом рынке определяется собственником товара, если иное не предусмотрено законодательством.

Оптовые торги проводятся, как правило, на основе частных соглашений продавца и покупателя. В особых случаях оптовые торги могут проводиться на основе аукциона или конкурса. Право продажи оптовых партий товаров номенклатуры оптового рынка представляется зарегистрированным на нем оптовым продавцам при условии предъявления лицензии на ведение торговой деятельности (в случае ее лицензирования и документов, подтверждающих качество реализуемых товаров) и состояние здоровья оптовых продавцов по установленным для торговли медицинским показателям.

Оптовый продавец имеет право требовать от администрации оптового рынка:

- обеспечения санитарных правил и техники пожарной безопасности;
- компенсации стоимости товаров, утраченных в связи с невыполнением ею своих обязанностей по обеспечению торгового процесса;
- замены весов и весоизмерительного оборудования и приборов, инвентаря и инструментов, не соответствующих техническим требованиям и санитарным нормам;

- своевременного вывоза мусора, тары и упаковочных материалов из торгового зала; Оптовый продавец обязан:
- соблюдать правила торговли и внутренний распорядок на оптовом продовольственном рынке;
- соблюдать санитарные и противопожарные требования;
- по окончании торгов освободить торговые места, сдать арендованное оборудование, инвентарь и инструменты.

Руководители оптового рынка несут ответственность за его общее санитарное состояние, соблюдение в нем санитарного режима, а также санитарное состояние прилегающей территории. Виновные в нарушении требования санитарных правил привлекаются к дисциплинарной, административной или уголовной ответственности. Контроль за соблюдением санитарных правил на оптовом рынке осуществляют органы и учреждения санитарно-эпидемиологической службы.

В пределах своей компетенции, контроль за соблюдением оптовыми рынками правил торговли продовольственными товарами осуществляет Госторгинспекция МТ РФ.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Каковы функции продовольственных рынков?
- 2) В чем суть гарвардской парадигмы «структура – поведение –результативность»?
- 3) В чем различие между структурными и поведенческими характеристиками рынка?
- 4) Какими показателями описывается уровень концентрации рынка?
- 5) Какие типы рыночных структур характерны для продовольственных товаров?
- 6) Что является причиной провалов рынка?
- 7) Какие факторы формирует предложения продовольствия?
- 8) Какие факторы формируют спрос на продовольствие?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Васильева, Е. В.** Теоретико-методологические аспекты исследования инфраструктуры продовольственного рынка и их практическое применение : монография / Е. В. Васильева. - Саратов: РАТА, 2009. - 276 с. - ISBN 978-5-91659-093-7
2. **Генералова, С.В.** Сельскохозяйственные рынки: метод. пособие / С. В. Генералова, А. И. Рябова; ФГБОУ ВПО СГАУ. - Саратов: ФГБОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2013. - 58 с.
3. **Джуха, В.М.** Экономика отраслевых рынков: учебное пособие / В. М. Джуха, А. В. Курицын, И. С. Штапова. - М.: Кнорус, 2014. - 288 с. – ISBN 978-5-406-03270-1
4. Инфраструктура продовольственного рынка : монография / РАСХН, ВНИИЭСХ ; ред.: И. Г. Ушачев. - М. : [б. и.], 2006. - 171 с.

Дополнительная

1. **Авдашева С.Б., Розанова Н.М.** Теория организации отраслевых рынков. Учебник. - М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. - 320 с.
2. Методические рекомендации по определению границ и объемов товарных рынков, утв. приказом МАП России от 26.10.93 №112 (в ред. от 11.03.99) / <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>
3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». М., 2013

4. **Нуралиев С.У.** Продовольственный рынок: проблемы становления и перспективы развития. - Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. - 280 с. -ISBN/ISSN:5-85534-747-8
5. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717
6. **Шаститко А.Е.** Альтернативные формы экономической организации в условиях монополии. – М.: ТЕИС, 2000. С.10-12
7. **Шерер Ф.М., Росс Д.** Структура отраслевых рынков. Пер. с англ. - М.: Инфра. - М., 1997, - 698 с.

Лекция 8

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

1. Экономическое содержание предпринимательской деятельности
2. Особенности развития предпринимательства в АПК
3. Формы государственной поддержки малого предпринимательства
4. Организационно-правовые формы организаций (предприятий) АПК

1. Экономическое содержание предпринимательской деятельности

Предпринимательство как процесс организации производства товаров и услуг для удовлетворения постоянно возобновляющегося спроса и получения прибыли, а также как функция управления этим процессом имеет свою историю и динамику развития. В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая.

Терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие «предпринимательство», менялись и упорядочивались в процессе развития экономической теории. Принято считать, что одним из первых, кто серьезно заинтересовался предпринимательством, был А. Смит. Однако лет за десять до него этими проблемами очень интенсивно занимался Р. Кантильон. Именно он сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Именно он назвал этих субъектов рынка предпринимателями («предприниматель» - в переводе с французского «посредник»). В современной экономической литературе четкого определения сущности предпринимательства нет. В большинстве случаев сущность этого явления подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А.Н. Азрилияна дается следующее определение: «Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица». К сожалению, такой подход господствует сегодня в России и закреплён у нас законодательно, в частности, в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», Гражданском кодексе Российской Федерации и др., в трудах отечественных ученых, занимающихся проблемой предпринимательства.

Согласно современному российскому законодательству предпринимательская деятельность (или предпринимательство) - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Однако и это определение не отличается полнотой.

Предпринимательство можно определять с различных позиций, таких как:

- деятельность, направленную на максимизацию прибыли;
- инициативную деятельность граждан, заключающуюся в выработке товаров и услуг, направленную на получение прибыли;
- прямую функцию реализации собственности, основную ее производственную функцию;
- процесс организационной новации в целях извлечения прибыли;

- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;

- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянная реализация этих изменений.

Большинство практиков и исследователей делают акцент на получение прибыли, рассматривая ее как конечную цель предпринимательства. Однако предпринимательство имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом.

В этой связи предпринимательство более правильно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства.

В этом определении акцент делается не на максимизацию прибыли, а на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательства и может принести максимальную прибыль.

Предпринимательство - это не всякий бизнес, это стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, антибюрократизма, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг. Тогда как бизнес - это репродуктивная деятельность в сфере организации, производства, распределения и реализации товаров и услуг без новаторства, без инициативы в развитии инновационных процессов. Это осуществление или организация из года в год одного и того же производства, сбыта, распределения или другой деятельности в рамках апробированных технологий, норм и правил для удовлетворения сложившихся потребностей.

Содержание предпринимательства, границы его осуществления тесно связаны с формами и видами предпринимательской деятельности (табл. 8.1). В соответствии с принятой структурой процесса воспроизводства (производство, обмен, распределение, потребление) выделяют четыре главных сферы предпринимательства: производственная, коммерческая, финансовая и сфера потребления. Другие виды предпринимательской деятельности, например, инновационная, маркетинговая, включаются в состав четырех главных сфер предпринимательства.

Таблица 8.1 – Классификация предпринимательства

Признаки классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
По сфере деятельности	Производственная	Коммерческая	Финансовая	Сфера потребления
По организационно-правовому статусу	Без образования юридического лица	Частное предприятие	Фермерское хозяйство	Общество с ограниченной ответственностью
	Малое предприятие	Смешанное товарищество	Закрытое или открытое акционерное общество	Совместное предприятие

По отношению к собственности	Индивидуальная (без применения наемного труда)	Частная	Государственная	
По количеству собственников	Индивидуальная, частная	Семейная	Коллективная	Смешанная, совместная
По масштабам производства и численности работников	Малое предприятие	Среднее предприятие	Большое предприятие	
По территориальному признаку	Сельская, районная	Городская, областная	Региональная, национальная	Зарубежная

В настоящее время предпринимательство рассматривается с разных точек зрения: как стиль хозяйствования, как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка, как взаимодействие субъектов рынка и т.д.

Анализируя различные точки зрения по этому вопросу, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность - это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода. Предприниматель использует в производстве новейшую технику и технологию, по-новому организует труд, иначе руководит, что приводит к снижению индивидуальных затрат производства, на базе которых устанавливается цена. Предприниматель максимально эффективно налаживает маркетинговую деятельность. Он лучше других определяет рынок, на котором выгоднее всего закупить средства производства, точнее «угадывает», на какой продукт, в какое время и на каком сегменте рынка окажется наибольший платежеспособный спрос. В результате он получает больше прибыли, чем обычные бизнесмены. К тому же предприниматель постоянно рискует. Он не избегает риска, как это обычно делается, а идет на него сознательно, чтобы получить больший доход, чем другие - своеобразную компенсацию за этот риск.

Под предпринимательским доходом следует понимать, прежде всего, дополнительный доход, доход от управления, излишек, получаемый предпринимателем благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий. Учитывая, что предпринимательская деятельность связана с осуществлением определенных функций, такую деятельность можно охарактеризовать как процесс планирования, организации и осуществления непрерывного, постоянно обновляемого воспроизводства товаров и услуг в целях удовлетворения экономических, социальных и экологических потребностей общества (его членов) и получения прибыли.

Взаимодействие предпринимателя или его представителей соответствующих служб с внешними организациями, партнерами, конкурентами, отдельными группами потребителей, поставщиками, местными и центральными органами власти, налоговыми органами, таможней и другими участниками предпринимательской деятельности требует соблюдения установленных форм, норм и правил сотрудничества.

Главной составляющей сотрудничества в сфере предпринимательства является сделка, т.е. экономико-правовая форма достижения предпринимательской цели. Сделка рассматривается как действие, направленное на установление, изменение или прекращение правоотношений юридических или физических лиц в области предпринимательской (хозяйственной, коммерческой и т.д.) деятельности. Сделка - это любая договоренность между предпринимателями, в основе которой имеется коммерческий интерес. Результат сделки как процесса обмена - удовлетворение всех участников сделки, достижение поставленных ими коммерческих целей или получение в результате обмена

ценностями пользы, выгоды. Сделка считается заключенной сразу же после подписания договора, содержание и форма которого зависят от направления и формы сотрудничества партнеров.

Основными направлениями сотрудничества могут быть сфера производства, сфера товарообмена, сфера торговли, сфера финансовых отношений. В сфере производственных отношений используются такие формы сотрудничества, как организация совместных предприятий; организация смешанных предприятий; производственная кооперация; лизинг; проектное финансирование; лицензирование; управление по контракту; подрядное производство и др.

Основными формами сотрудничества в сфере товарообмена (встречная торговля) являются: бартер, бартерные операции; встречные поставки; коммерческая триангуляция (бартерные операции, в которых участвуют три стороны и более). В сфере торговли применяются следующие формы взаимоотношений: обычная сделка; форвардная сделка; сделка о передаче информации; сделка об установлении прямых производственных связей; сделка спот; сделка об экспорте товара; сделка об импорте товара.

Взаимодействие предпринимателей в сфере финансовых отношений в основном сводится к факторингу и коммерческому трансферту в зависимости от сферы, в рамках которой осуществляются отношения предпринимателей (национальная, межнациональная или международная).

2. Особенности развития предпринимательства в АПК

Особенности предпринимательства как формы хозяйствования в наибольшей степени характерны для агропромышленного комплекса. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что только при строгом учете специфики, прежде всего связанной с естественно-природными факторами, можно достигнуть положительных результатов в предпринимательской деятельности.

Поэтому все актуальнее становится необходимость теоретико-методологических исследований проблем эффективного функционирования предпринимательства в АПК, перспектив его развития, особенностей и экономических условий становления, формирования наиболее рациональных организационно-правовых структур, создания и рационального использования современной материально-технической базы и кадрового обеспечения.

Несмотря на значительное внимание федеральных и региональных органов власти и управления к проблемам эффективного развития малого и среднего предпринимательства их решение происходит медленно и противоречиво. Достаточно отметить, что доля малого и среднего бизнеса в структуре ВВП развитых стран составляет 50 %, а в Российской Федерации не превышает 20 %. Крайне низкие темпы развития российского предпринимательства, на наш взгляд, связаны с особенностями его становления, федеративным устройством государства и слабостью законодательной базы.

Дальнейшая модернизация агропромышленного комплекса России неотделима от решения актуальнейшей проблемы – повышения его экономической и социальной эффективности. Это особенно важно сегодня, когда субъекты сельскохозяйственного производства, вынуждены искать пути совершенствования организационных форм в целях более рационального использования ресурсного потенциала. Приоритетный фактор повышения социально-экономической эффективности агропромышленного производства в современных условиях – интеграция. Она связана с необходимостью взаимодействия между отраслями и видами аграрного и промышленного производства. Сельскохозяйственные предприятия вступают в интеграционные связи, стремясь смяг-

чить риски, вызванные спецификой аграрного производства, зависимостью от природно-климатических условий, стихийностью рынка сельскохозяйственной продукции. Перерабатывающие и иные предприятия АПК также стараются обеспечить себе стабильные доходы, благодаря наличию надежной сырьевой базы, либо рынков сбыта продукции или услуг.

Кроме того, можно выделить следующие базовые факторы, способствующие решению проблем становления и развития предпринимательства в АПК:

- совершенствование нормативно-правовой базы, поскольку практика опережает действующие нормы и требования законодательства;

- расширение инвестиционной базы, в связи с тем, что предпринимательство в АПК, особенно на начальном этапе становления, не возможно без привлечения финансовых и материальных средств;

- управление предпринимательством, которое подразумевает трансформацию структуры и повышение квалификации кадров руководителей и специалистов предприятий агропромышленного комплекса, а также руководителей крестьянских (фермерских) хозяйств.

Анализ большого числа научных публикаций свидетельствует о недостаточном теоретическом обосновании процессов становления и устойчивого развития различных форм предпринимательства в муниципальных образованиях, регионах и России в целом. В современных условиях решение этой проблемы возможно при четком взаимодействии трех составляющих: институты – интеграция – инновации. Причем в непосредственной привязке к муниципальным образованиям, поскольку институционально-интеграционные и инновационно-инвестиционные процессы должны быть адресно ориентированы на конкретные государственные административно-территориальные образования. Это объективно предполагает разработку адекватных механизмов межуровневого взаимодействия субъектов предпринимательства при условии их институционально-интеграционной модернизации с учетом обоснования особенностей функционирования и развития.

Использование восходящего подхода к развитию предпринимательства, начиная с муниципальных образований и заканчивая страной в целом, вполне обосновано. Именно в муниципальных образованиях изначально происходит становление и развитие предпринимательских структур. Поэтому в их рамках должны происходить институционально-интеграционные и инновационно-инвестиционные процессы. Однако в реальности они протекают медленно, противоречиво и чаще всего в режиме торможения. Подобного рода ситуация обусловлена наличием следующих факторов:

- стихийный и обособленный характер становления и развития малых и средних форм предпринимательства;

- отсутствие научного обоснования миссии развития малого и среднего предприятия непосредственно в контексте анализа, оценки и определения перспективного направления бизнеса, исходя из особенностей конкретного муниципального образования;

- ограниченность финансовых ресурсов необходимых для развития бизнеса малыми предприятиями;

- отсутствие непрерывного и профессионального научного сопровождения;

- недостаточная квалификация, как управленческих кадров, так и наемных работников, которая приводит к производству неконкурентной продукции с высоким уровнем себестоимости и цены, а следовательно недостаточным спросом у покупателей;

- крайне низкий уровень институционально-интеграционных и инновационно-инвестиционных процессов в направлении консолидации усилий собственников малых

и средних предприятий в целях формирования реальных условий для обеспечения их развития. Речь идет не только о формах инновационного обновления, но и о возможных, взаимовыгодных объединениях, слияниях и поглощениях, которые позволяют получить весомый синергетический эффект, а также сформировать тенденцию к трансформации малых предприятий в средние;

беспредел чиновников всех уровней;

отсутствие вертикали обеспечения устойчивого развития предпринимательства, которое практически означает отчуждение государства от решения проблем совершенствования рыночных институтов, порождает произвол в использовании бюджетных средств.

3. *Формы государственной поддержки малого предпринимательства*

Предпринимательство как особая форма экономической активности, конкретная форма обеспечения самозанятости части населения и создания новых рабочих мест пользуется правительственной поддержкой во всех промышленно развитых странах (в странах, где отсутствует поддержка предпринимательства со стороны государства, большое распространение получает так называемое уличное предпринимательство). Суть государственной (правительственной) поддержки сводится чаще всего к выработке конкретных мер по трем направлениям:

— консультационное сопровождение процесса создания и функционирования новых предпринимательских организаций на начальном этапе (1-3 года с момента образования организации);

— оказание определенной финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре определенных льгот (обычно в сфере налогообложения);

— оказание технической, научно-технической или технологической помощи маломощным в финансовом отношении предпринимательским структурам (рис. 8.1).

Реализация любых мер по поддержке отдельных предпринимательских структур должна отвечать одному из двух условий:

1) поддержка оказывается не единственному субъекту, а всем субъектам, относящимся к определенной категории предприятий или предпринимателей (например, установление льгот по аренде земли для всех предприятий сферы сельскохозяйственного производства; предоставление льготных условий приватизации арендуемых объектов недвижимости субъектами малого и среднего предпринимательства и др.);

2) поддержка оказывается единственному субъекту в случае, если он был отобран в ходе открытого конкурса, к участию в котором допускались все хозяйствующие субъекты, относящиеся к данной категории (например, предоставление муниципального поручительства на основе конкурса заявок и бизнес планов и др.)



Рисунок 8.1 – Система государственных мер поддержки малого предпринимательства

4. Организационно-правовые формы организаций (предприятий) АПК

Предприятие (организация) является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным в соответствии с действующим законодательством для производства определенного вида продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей конкретных потребителей, а также обеспечения функционирования самого предприятия и его работников. Оно самостоятельно осуществляет свою деятельность, имеет счет в банке, право юридического лица, может выполнять любые виды деятельности, если они не запрещены законом. Предприятия могут создаваться для получения прибыли в качестве одной из основных целей функционирования, а также ради других целей, когда прибыль не является основной целью. Предприятия различаются по размерам, структуре, выполняемым функциям, и т.д.

Функции предприятий:

- выпуск высококачественной продукции, систематическое ее обновление и оказание услуг в соответствии со спросом и имеющимися производственными ресурсами;
- рациональное использование производственных ресурсов с учетом их взаимозаменяемости;
- разработка стратегии и тактики развития предприятия, корректировка их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;
- систематическое внедрение всего нового и передового в производство, в организацию труда и управление;

- забота о своих работниках, росте их квалификации и большей содержательности труда, повышении их жизненного уровня, создания благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе;

- обеспечение конкурентоспособности предприятия и продукции, поддержание высокого имиджа предприятия;

- проведение гибкой ценовой политики.

Для выполнения своих функций предприятие должно иметь на "входе" необходимые ресурсы: материально-технические, трудовые, информационные, а на "выходе" – готовую продукцию (услуги).

Предприятия классифицируют по следующим признакам:

- по назначению производимой продукции или работ, услуг;
- по особенностям технологического процесса;
- по организационным типам построения структуры управления;
- по характеру потребляемого сырья и способам его переработки;
- по уровню специализации;
- по формам собственности;
- по способу распределения прибыли и убытков;
- по источникам формирования имущества;
- по размерам и т. д.



Рисунок 2 – Организационно-правовые формы организаций (предприятий) АПК

Коммерческие организации ориентированы на получение прибыли и ее распределение, в том числе между участниками создания или функционирования предприятия. Это - хозяйственные товарищества, хозяйственные общества (ООО, ОДО, ОАО, ПК), унитарные предприятия, производственные объединения

Некоммерческие организации ставят целью выполнение определенных функций, не связанных первично с получением прибыли и ее распределением. Прибыль может вкладываться в дальнейшее развитие организации. Это- потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), фонды, учреждения, ассоциации, союзы

Государственные предприятия образуются по инициативе государственных органов, на основе государственной собственности, которая выступает в виде республиканской собственности и собственности административно-территориальных единиц (муниципальной, коммунальной собственности)

Унитарным предприятием является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо, оно не может быть распределено по вкладам (паям, долям).

В форме унитарного предприятия могут быть созданы государственные (республиканские и коммунальные) унитарные предприятия либо частные. Фирменное наименование унитарного предприятия должно обязательно содержать информацию о собственнике имущества. (РУП, КУП). Во главе унитарного предприятия ставится руководитель, который подотчетен собственнику (или органу, уполномоченному собственником). Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника имущества. Собственник также не несет ответственности по обязательствам предприятия.

Унитарные предприятия могут быть двух видов:

- основанные на праве хозяйственного ведения;
- основанные на праве оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается решением соответствующего государственного органа или органа местного самоуправления, который и утверждает устав предприятия. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления имуществом, создается по решению Правительства Республики Беларусь и носит название казенного предприятия. Казенное предприятие осуществляет оперативное управление в соответствии с целями создания предприятия, действующим законодательством и указаниями собственника имущества

Хозяйственные товарищества (общества) представляют собой коммерческие организации с уставным капиталом, который разделен на доли (вклады) учредителей (участников). Имущество, образованное при создании предприятия, а также произведенное или приобретенное в процессе функционирования предприятия, является собственностью товарищества. Участники товарищества имеют право на имущество и получение доли дохода от деятельности предприятия. Если хозяйственные товарищества представляют собой объединение лиц, то хозяйственные общества – объединения капиталов. Объединение лиц основано на личном участии в ведении дел организации. Объединение капиталов не предполагает обязательно объединение деятельности. Хозяйственные товарищества могут быть полными и командитными. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Полное товарищество как организационно-правовая форма бизнеса характеризуется высокой степенью доверия участников товарищества (полных товарищей) друг к другу, поскольку по сделке, заключенной одним из полных

товарищей от имени товарищества, возможна имущественная ответственность, притом солидарная и полная, своим имуществом каждого полного товарища

Хозяйственные общества могут создаваться в форме:

- общества с ограниченной ответственностью, (ООО);
- общества с дополнительной ответственностью (ОДО);
- акционерного общества. (ОАО, ЗАО)

При этом государственные органы и органы местного самоуправления не могут быть участниками хозяйственных обществ. Хозяйственное общество является собственником переданного ему участниками имущества, созданного в процессе функционирования, а также приобретенного имущества. Оно отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, а его участники несут риск в размере принадлежащих им долей (паев, акций). Следовательно, хозяйственное общество отвечает по своим обязательствам как самостоятельный субъект, а участники несут риск потерь в размере принадлежащих им паев.

Общество с ограниченной ответственностью отличается тем, что каждый его участник несет ограниченную ответственность по обязательствам общества (только в пределах своего вклада).

Общество с дополнительной ответственностью характеризуется тем, что его участники несут дополнительную имущественную ответственность по обязательствам в размерах, превышающих их долю в имуществе общества. При этом величина дополнительной ответственности оговаривается в учредительных документах. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Вклад в имущество хозяйственного общества может быть внесен деньгами, ценными бумагами, вещами, правами – имущественными или иными, имеющими денежную оценку (например, права на использование интеллектуальной собственности – авторские права, ноу-хау и т. п.).

Акционерное общество является коммерческой организацией, уставный фонд которой разделен на определенное число акций, при этом участники не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества в отличие от ООО и ОДО создаются при необходимости привлечь капитал значительно большего размера. Уставный фонд акционерных обществ формируется за счет продажи акций участникам акционерного общества. Акция – это ценная бумага, подтверждающая вклад владельца акции в уставный фонд (обыкновенные и привилегированные акции).

Акционерное общество может быть открытым и закрытым. Акционерное общество открытого типа проводит открытую подписку на выпускаемые акции, которые поступают в свободную продажу. Число акционеров открытого общества не ограничивается. Акционерное общество закрытого типа отличается тем, что его акции распространяются только среди учредителей. Закрытое акционерное общество не может проводить открытую подписку. В учредительном договоре акционерного общества указываются размер уставного капитала, типы выпускаемых акций, порядок их оплаты, права и обязанности учредителей общества.

Производственным кооперативом (артелью) признается коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, если иное не определено в

уставе, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода в производственном кооперативе (СПК).

Некоммерческие организации:

Потребительский кооператив. Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан либо граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных(имущественных) и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слово "кооператив" или слова "потребительский союз" либо "потребительское общество". Доходы и прибыль, полученные потребительским кооперативом, не могут распределяться между его членами.

Фонды. Под фондом понимается некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные, содействующие развитию физкультуры и спорта, научные или иные общественно полезные цели, указанные в уставе фонда. Наименование фонда должно содержать слово "фонд" и указание на характер деятельности и вид фонда. Имущество, передаваемое фонду его учредителями, должно принадлежать учредителям на праве собственности (праве хозяйственного ведения, оперативного управления), быть необходимым и пригодным для использования в деятельности фонда. Источниками формирования имущества фонда являются:

- имущество, передаваемое фонду его учредителями (учредителем),
- поступления от проводимых в соответствии с уставом фонда мероприятий,
- доходы, получаемые от осуществляемой в соответствии с уставом предпринимательской деятельности,
- иные не запрещенные законодательством поступления.

Учреждения. Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Объединения юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей (ассоциации и союзы). Коммерческие организации и (или) индивидуальные предприниматели в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций. Ассоциация (союз) является юридическим лицом. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица, индивидуального предпринимателя. Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренных уставом ассоциации (союза). Наименование ассоциации (союза) должно содержать указание на основной предмет ее деятельности и деятельности ее членов с включением слова "ассоциация" или "союз".

Вопросы для самоконтроля

- 1) Что понимается под предпринимательством?
- 2) Как можно классифицировать предпринимательскую деятельность?
- 3) Из чего складывается предпринимательский доход?
- 4) В чем заключаются особенности предпринимательства в АПК?
- 5) Как государство поддерживает малое предпринимательство в АПК?
- 6) Какие организационно-правовые формы предпринимательства наиболее распространены в АПК?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Ланин, Г.А.** Экономика предприятий АПК : учебно-методическое пособие / Г. А. Ланин. - 2-е изд., доп. и перераб. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2011. - 248 с. - ISBN 5-7011-0519-9
2. Организация производства на предприятиях АПК: учебно-метод. пособие / сост.: Е. М. Норовяткина, А. А. Голубева, А. С. Мурашова. - Саратов: Буква, 2013. 64 с. – ISBN 978-5-906522-20-7
3. Предпринимательская деятельность: учебник / ред. Э. А. Арустамов. - М.: Кнорус, 2013. - 206 с. - ISBN 978-5-406-03174-2
4. Савкина, Р.В. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Р.В. Савкина, Е. Г. Мальцева. - М.: Кнорус, 2014. - 214 с. – ISBN 978-5-406-03406-4
5. **Третьякова, Е.П.** Теория организации: учебное пособие/ Е. П. Третьякова. -3-е изд., тер. - М.: Кнорус, 2014. - 224 с. - ISBN 978-5-406-03258-9

Дополнительная

1. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». М., 2013
2. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717
3. Организация и менеджмент инновационного агробизнеса : учебное пособие / И. Л. Воротников [и др.]. - Саратов: Саратовский источник ; Саратов : Наука, 2012. - 244 с. - ISBN 978-5-9999-1108-7
6. Практикум по организации предпринимательской деятельности в АПК: учебное пособие / В. И. Нечаев, А. З. Рысьмятов, А. П. Соколова ; ред. В. И. Нечаев. - М. : КолосС, 2008. - 255 с. - ISBN 978-5-9532-0606-8

Лекция 9

ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В СИСТЕМЕ АПК

1. Содержание экономической категории сбалансированного развития
2. Система пропорций в развитии АПК
3. Методические подходы к исследованию межотраслевых взаимодействий

1. Содержание экономической категории сбалансированного развития

В экономической жизни проблема сбалансированности состоит в выявлении основных пропорций экономического развития и в их характеристике. В Толковом словаре Ожегова баланс определяется как соотношение взаимно связанных показателей какой-нибудь деятельности, процесса. В Большом Энциклопедическом словаре баланс отождествляется с равновесием, количественным выражением отношений между элементами, которые должны уравнивать друг друга. В экономической науке равновесие соответствует состоянию экономической системы, рынка, характеризующему наличием сбалансированности, уравниванием двух разнонаправленных факторов (например, равновесия спроса и предложения, производства и потребления, доходов и расходов). Оно может быть неустойчивым, кратковременным и устойчивым, длительным. Диспропорции – противоположность баланса и выражают неравномерность, несбалансированность развития направлений, отраслей экономики, этапов производства, в результате которых происходит нарушение процесса воспроизводства.

Помимо сбалансированности равновесие предполагает и устойчивость системы, под которой понимается ее способность восстанавливать исходный или близкий к исходному режим при малом его нарушении и продолжать нормальную работу после резкого нарушения режима, сохраняя качественно прежнее состояние, описываемое системой параметров. Таким образом, при равновесии либо отсутствуют тенденции к изменению, либо существуют механизмы, восстанавливающие отклонения от равновесия. Поэтому теорию экономического равновесия трактуют как теорию экономической статики. В отличие от нее теории экономической динамики (теории экономического роста и экономических циклов) описывают не только состояния равновесия и его параметры, но и причины их нарушения, траектории бифуркаций, механизмы восстановления.

В экономической теории введены категории частичного и общего равновесия. В первом случае экономисты имеют в виду равновесие на отдельно взятом товарном рынке или рынке факторов производства (сырьевые рынки, рынки труда и т.д.). Общее равновесие – это одновременное равновесие на всех рынках, равновесие экономической системы в целом, или макроэкономическое равновесие. К полному или общему экономическому равновесию социально-экономические системы стремятся через достижение частной, локальной пропорциональности. Степень согласования экономических процессов всегда относительна и всегда предполагает в той или иной мере отклонения, которые неизбежны. Поэтому для устранения возникающих отклонений необходимы запасы всех видов ресурсов.

Рассматривая макроэкономическое равновесие как ситуацию, когда устанавливается пропорциональность и сбалансированность между взаимосвязанными экономическими процессами, следует выявить систему этих пропорций. К ним относятся пропорции между:

- производством и потреблением;
- совокупным спросом и совокупным предложением;

- товарной массой и ее денежным эквивалентом;
- сбережениями и инвестициями;
- рынками труда, капитала, потребительских благ и пр.

В реальной экономике происходят различные нарушения этих требований. Даже в условиях идеальной, совершенной конкуренции, при идеальном планировании достижение полной сбалансированности во всех звеньях системы хозяйствования практически невозможно. Можно говорить скорее о сбалансированности как тенденции, внутренней направленности в развитии экономических процессов. Вся экономическая история свидетельствует, что в реальной ситуации наблюдается учащение сбоев и нарушения указанных требований из-за воздействия побочных эффектов. Эти сбои и нарушения в сбалансированности проявляются в циклических и структурных кризисах, имеющих волнообразный характер с различным временным горизонтом. Более того, реальное макроэкономическое равновесие должно устанавливаться в условиях несовершенной конкуренции, характеризующейся асимметрией рыночной информации и неполной загруженностью ресурсов из-за различных внешних воздействий на рынок. В действительности не существует чистой или совершенной конкуренции, чистого рынка. Многолетний социалистический опыт плановых осознанных увязок всех звеньев экономической системы, как показала история, также не обеспечивал полного равновесия.

Остановимся на понятии пропорций. Пропорция - это соотношение между величинами, их соразмерность, которая характеризует структуру экономической системы и функциональную зависимость между ее элементами. Традиционно в экономической теории социализма под пропорциями общественного производства понимались количественные соотношения совокупного общественного продукта, отдельных его частей и используемых в производстве ресурсов, а также отдельных фаз воспроизводства – производства, распределения, обмена и потребления.

Неправильно было бы отождествлять пропорциональность с некоторым идеальным состоянием параметров воспроизводственной системы, в том числе равенства между созданным продуктом и потребностями субъектов. Принцип полного потребления всего объема производств, баланса между произведенной совокупностью продуктов и потребностями присущ методологии линейного развития. В современной экономической теории уже давно признана нелинейность развития. Пропорции, как структурная характеристика, присущи состоянию системы в каждый данный момент времени, достижение же пропорций определенного уровня и качества является следствием взаимодействия экономических интересов различных субъектов в рамках существующего хозяйственного механизма.

Интенсивный тип экономического роста, развитие за счет внутренних факторов технологического прогресса предполагают поступательное движение воспроизводственной системы при наличии некоторых «межцикловых заделов», отражающих потенциал качественных изменений и появления инноваций. Такие «заделы» формируются на стадии инновационного проектирования, когда информационный ресурс – продукт этой стадии оказывается больше, чем настоящая потребность производства, что создает условия для дальнейшего развития системы через разрешение сложившегося противоречия. В терминах линейного развития такую ситуацию должно идентифицировать как диспропорциональность, однако в данном случае, с нашей точки зрения, как раз и формируются пропорции, стимулирующие экономический рост.

2. Система пропорций в развитии АПК

Пропорции как определенные количественные и качественные соотношения между различными показателями в процессе общественного воспроизводства, в своей совокупности и взаимосвязи образуют единую систему. Эта система строится с учетом иерархии экономики и включает:

- общеэкономические и территориальные пропорции, связанные с воспроизводством составных частей совокупного общественного продукта, и объективно обусловленные соотношением между факторами производства;
- частные (внутриотраслевые и межотраслевые) пропорции, которые характеризуют количественные соотношения, устанавливающиеся между отраслями и сферами народного хозяйства, а также внутри их;
- единичные (внутрипроизводственные) пропорции, формирующиеся в процессе индивидуального воспроизводства.

Переход от планирования и управления отдельными отраслями к планированию межотраслевых комплексов как элементов российской экономики осуществлялся в 60–70 гг. XX века. Это соответствовало методологии комплексного управления, ориентированного на повышение эффективности и достижение конечных результатов. В научной литературе система комплексного планирования получает разработку в трех основных направлениях — применительно к методологии планирования всего народного хозяйства, отдельных регионов и межотраслевых комплексов.

В развитии АПК можно выделить несколько аспектов сбалансированности (рис.9.1). Воспроизводственный аспект сбалансированности основывается на соблюдении материально-вещественных пропорций между производством, распределением, обменом и потреблением. Более детально эти пропорции проявляются в структурной сбалансированности, отражающей взаимосвязи поставщиков и потребителей в вертикальной цепочке комплекса.



Рисунок 9.1 – Система пропорций АПК

С точки зрения народнохозяйственной эффективности большое значение имеет территориальная сбалансированность размещения сельскохозяйственного производства и

перерабатывающих мощностей. В рыночной экономике помимо материально-вещественных пропорций необходима стоимостная сбалансированность платежеспособного спроса и предложения на всех стадиях вертикальной цепочки, подразумевающая соответствующие пропорции между переменными издержками и маржинальной прибылью производителей, доходами населения и ценами на продовольствие. Помимо статического равновесия для устойчивого развития АПК необходимо поддерживать динамическую сбалансированность, в том числе пропорции между накоплением и потреблением, инвестициями и целями развития, производственными возможностями и темпами роста.

3. Методические подходы к исследованию межотраслевых взаимодействий

В экономической науке накоплен огромный опыт исследования межотраслевых взаимодействий, в том числе и на основе моделирования данных процессов. Проблемы сбалансированности воспроизводственного процесса рассматривались еще представителями классической экономической школы. Процесс воспроизводства и обращения совокупного общественного продукта в целом схематично изображен в «Экономической таблице» Ф.Кенэ – первой модели макроэкономики, в которой автор выполнил научный анализ кругооборота хозяйственной жизни, т.е. общественного воспроизводственного процесса. Идеи этой работы свидетельствуют о необходимости соблюдения и обоснованного прогнозирования определенных народнохозяйственных пропорций в структуре экономики. Ф.Кенэ выявлена взаимосвязь, которую он характеризовал так: «Воспроизводство постоянно возобновляется издержками, а издержки возобновляются воспроизводством». В отличие от английской классической буржуазной политической экономии, которая в первую очередь анализирует промышленное производство, Ф. Кенэ анализировал сельское хозяйство, объявив его единственной производительной сферой. Только в земледелии, по утверждению Ф. Кенэ, создается новое богатство, а большая производительность земледельческого труда обусловлена самой природой.

В трудах представителей классической школы политэкономии В. Петти, А. Смита и Д. Рикардо исследуется система общественного воспроизводства с позиции изменения факторов труда и капитала. Так, в работах А. Смита появляется деление капитала на основной и оборотный и показывается, каким образом происходит процесс воспроизводства.

В работах К.Маркса, В.Ленина, посвященных общественному разделению труда, сущности и формам производства, были рассмотрены объективные основы формирования взаимосвязей между сельским хозяйством и промышленностью. Анализ макроэкономических пропорций осуществлен в схемах расширенного воспроизводства К.Маркса, который строит свой анализ на совмещении двух аспектов: материально-вещественного и стоимостного. К. Маркс, исследуя воспроизводственную структуру на макроэкономическом уровне, разбивает весь совокупный общественный продукт на два подразделения и обосновывает условия, при которых происходит простое и расширенное воспроизводство. В трудах В.Ленина дан модифицированный вариант схемы расширенного воспроизводства К.Маркса, где также рассмотрены пропорции воспроизводства на макроуровне.

Фундаментальные теории сбалансированного развития были сформулированы во второй половине XX столетия. Это обусловлено новым этапом в развитии специализации и кооперирования общественного производства. Усиление разделения труда привело к развитию высшей формы межотраслевых связей – экономической интеграции. Это заставило исследователей по-новому взглянуть на проблему сбалансированности.

Как известно, экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании материально-технических и финансовых ресурсов, так и в создании благоприятных условий осуществления экономической деятельности. Развитие интеграционных процессов означает ликвидацию взаимных барьеров в процессе межотраслевого обмена труда, капитала, других ресурсов, что приводит к возникновению системного эффекта. В частности, тенденции углубления и расширения межотраслевых и межхозяйственных связей в агропродовольственном секторе проявились в развитии агропромышленной интеграции.

Немаловажное значение в исследовании категории сбалансированности и методике ее оценки играет методология неоклассического направления экономической мысли. Основа данной концепции – признание необходимости достижения экономического равновесия и сбалансированности пропорций общественного воспроизводства в условиях статического состояния экономической системы. С появлением работ А. Маршалла, акцент делается на функционировании социально-экономических систем в условиях нестабильности, ограниченной рациональности субъектов, высокой степени неопределенности экономических явлений и процессов. Это вызывает необходимость трансформации представлений о структурной сбалансированности общественного воспроизводства. В этой связи представляется интересным исследование сбалансированности общественного воспроизводства с позиции методологий двух направлений экономической теории - неоклассического и эволюционного - на основе их диалектической взаимосвязи. Известно, что идеи А. Маршалла, Л. Вальраса, Ф. фон Хайека, Л. фон Мизеса являются базисом эволюционного направления, в рамках которого разрабатывается механизм исследования системы общественного воспроизводства в условиях недетерминированных процессов и явлений. С позиции закона общего экономического равновесия, открытого Л. Вальрасом, предполагалось, что равновесное состояние социально-экономической системы будет способствовать достижению максимальной эффективности и сбалансированности ее элементов. Л. Вальрас построил систему уравнений общего конкурентного равновесия и доказал существование её решения. Тем самым он решил задачу, перед которой остановился О. Курно. Несомненно, интерес заслуживают работы В. Парето, который доказал, что условия общего экономического равновесия тождественны условиям наиболее оптимального состояния экономической системы.

Если в рамках ортодоксальной экономической школы категории сбалансированности и равновесности совпадают, то, с точки зрения эволюционной концепции, они расходятся, так как возникает необходимость формирования пропорций общественного производства в условиях динамически развивающейся социально-экономической системы. Это требует постоянного приспособления социально-экономических систем к изменяющимся экзогенным и эндогенным условиям.

Обобщение эволюции подходов к изучению и оценке сбалансированности общественного воспроизводства позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, усложнение межотраслевых связей, развитие интеграции во второй половине XX века потребовало теоретического осмысления интеграционных процессов и поиска инструментов анализа сбалансированности межотраслевых и внутриотраслевых пропорций. Представители неоклассической школы анализируют сбалансированность межотраслевых потоков с точки зрения развития вертикальной интеграции, которая рассматривается как фактор рыночной структуры. Акцент делается на исследовании экономической эффективности общественного воспроизводства. Она определяется как общественное благосостояние, то есть сумма выигрышей продавцов и покупателей. Развитие интеграционных процессов оказывает влияние на структуру рынка. При этом интеграция в извест-

ной мере способна нейтрализовать горизонтальные и вертикальные отрицательные внешние эффекты. Отрицательные внешние эффекты создаются в системе взаимоотношений фирм вдоль технологической цепочки. Основным инструментом анализа сбалансированности здесь выступают исследование гармонизации интересов в вертикальных продуктовых цепях, оценки влияния различных схем вертикальных ограничений на общественное благосостояние.

Сбалансированность социально-экономических систем прямо или косвенно (через другие взаимосвязанные категории) исследуется в рамках различных теоретических школ. При этом строятся теоретические модели, описывающие основные макроэкономические и межотраслевые пропорции. Но оценка сбалансированности экономических систем потребовала от исследователей построения не только различного рода теоретических конструкций. Базисом исследования данной категории, кроме чисто теоретических концепций, является использование различного рода экономико-математических моделей. Их применение дает возможность оценить сбалансированность не только качественно, но и количественно, установить взаимное влияние факторов, определяющих уровень и степень сбалансированности. К таким моделям относятся:

- однофакторные и многофакторные модели экономического роста;
- модели распределения общественного продукта (ВВП, ВНП, НД);
- структурные модели;
- межотраслевые модели;
- модели воспроизводства основных фондов;
- модели движения инвестиционных потоков;
- модели уровня жизни и структуры потребления;
- модели распределения заработной платы и доходов и др.

Структурный аспект сбалансированности основывается на пропорциях между подразделениями общественного воспроизводства и взаимосвязях межотраслевых потоков продукции с элементами конечного потребления. Широко используются структурные межотраслевые модели. На их основе прогнозируются отраслевая структура производства, основных производственных фондов, производственных капитальных вложений и трудовых ресурсов. Производство валового общественного продукта может быть обеспечено при различной интенсивности потоков взаимозаменяемых предметов труда. То есть возможно формирование различных соотношений между промежуточной и конечной продукцией. Экономическая функция межотраслевых потоков предметов труда состоит в перераспределении производства валового общественного продукта между отраслями. Несогласованность межотраслевых потоков вызывает либо дефицит, либо избыток определенных видов продукции, что оказывает негативное воздействие на темпы экономического роста.

Исследование структурной сбалансированности народного хозяйства связано с разработкой экономико-математических моделей межотраслевых связей общественного производства, и в первую очередь статистического межотраслевого баланса. Данная модель позволяет согласовывать процессы производства и распределения продукции в материально-вещественном и отраслевом аспектах в определенных временных рамках.

Как известно, межотраслевые модели различаются по свойствам (де-скриптивные, то есть описательные и оптимизационные), по степени детализации описания отраслевой структуры (укрупненные и дезагрегированные), по способу учета фактора времени (статистические, динамические), по единицам измерения (натуральные, стоимостные, комбинированные - натурально-стоимостные).

В отечественной науке и практике разработано достаточно много теоретических и прикладных межотраслевых моделей с детальной проработкой отдельных сторон экономического воспроизводства и различных аспектов сбалансированности. Обзор различных теоретических и практических подходов к исследованию пропорций в экономике свидетельствует, что специфический инструментальный анализа сбалансированности стал складываться по мере осуществления практических расчетов по составлению балансов народного хозяйства и развития метода «Затраты-Выпуск». В 1926 г. Центральное статистическое управление СССР впервые в мире опубликовало баланс народного хозяйства за 1923/24 хозяйственный год. Далеко опередив свое время в моделировании межотраслевых взаимосвязей народного хозяйства, первые советские статистики специально подчеркивали: «Каждая отрасль народного хозяйства, каждый продукт должен в балансе иметь свое определенное место в производстве, и должен быть указано, как и с кем связан, от кого зависит и какую конкретную потребность, хозяйственную или личную, он удовлетворяет».

Результатом развития балансового метода анализа и планирования явился межотраслевой баланс. Как известно, межотраслевой баланс представляет собой экономикоматематическую модель, образуемую перекрестным наложением строк и колонок таблицы, то есть балансов распределения продукции и затрат на ее производство, увязанных по итогам. Межотраслевой баланс (МОБ) известен в науке и практике как метод «затраты – выпуск», разработанный В.В. Леонтьевым. Основопологающие показатели здесь – это коэффициенты полных и прямых затрат. Модель МОБ используется, во-первых, для макроэкономического анализа. Она охватывает весь процесс воспроизводства, отражает стоимостную и натуральную форму валового национального продукта, в нем представлены все основные показатели макроэкономики: сферы и секторы, валовой национальный продукт, промежуточный продукт, конечный общественный продукт, национальный доход, все материальные потоки. Во-вторых, МОБ используется для анализа и прогнозирования региональных пропорций, межрегиональных взаимодействий. В-третьих, МОБ может использоваться и на уровне отдельных многоотраслевых комплексов. В частности, к таким структурным подразделениям экономики относится агропромышленный комплекс.

Метод МОБ основан на решении системы линейных уравнений, где главными параметрами являются коэффициенты затрат на производство продукции. Данные коэффициенты характеризуют отношения между отдельными секторами экономики, отраслями, видами деятельности. Решение системы уравнений МОБ дает возможность определить такой выпуск и такие затраты в каждой отрасли народного хозяйства, которые позволяют обеспечить производство конечного продукта, причем заданного объема и структуры. Для этого строится таблица межотраслевых потоков товаров. Неизвестными выступают выпуск и затраты товаров, произведенных и использованных в каждой отрасли. Их исчисление с помощью коэффициентов и означает объемы производства, обеспечивающие общее равновесие. Сущность МОБ «...состоит в увязке потребностей и ресурсов в масштабе всей народнохозяйственной системы, во взаимной координации развития смежных отраслей и производств народного хозяйства, в обеспечении пропорциональности и сбалансированности всех элементов общественного производства ...»

Метод «затраты – выпуск» нашел широкое применение как в условиях рыночной, так и плановой экономики и стал универсальным способом прогнозирования, планирования, анализа структуры производства, межотраслевых связей. Научные исследования сбалансированности межотраслевой структуры социально-экономических систем, ос-

нованные на данном методе, интенсивно развиваются в настоящее время. Идеи В.В.Леонтьева получили множество модификаций. В экономической литературе описаны наряду с традиционными моделями МОБ также такие специфические модели как натурально-стоимостные межотраслевые балансы, материально-финансовые балансы, расширенные модели межотраслевых балансов, увязывающие уровень и структуру доходов населения с темпами экономического роста, межотраслевые балансы, дополненные блоками затрат, необходимых для снижения экологического ущерба от производственной деятельности.

Таким образом, модели межотраслевого баланса занимают одно из ведущих мест в моделировании управления экономикой, прогнозировании системы пропорций. Однако следует отметить, что данные модели не полно отражают взаимосвязи в национальной экономике и имеют определенные ограничения. Прежде всего, это касается такой предпосылки МОБ как линейность связей, пропорциональность выпуска продукции прямым затратам. Это методологическое положение достаточно условно. В связи с этим среди экономистов и математиков уже давно ведутся исследования в целях большего приближения межотраслевого баланса к действительности путем отказа от предпосылки линейности. Не нашли отражения в межотраслевом балансе В. Леонтьева и некоторые важные проблемы макроэкономики, в частности, цикличность развития рыночных процессов. В качестве еще одного недостатка модели МОБ отмечается и то, что она иллюстрирует экономическое развитие на основе уже сложившихся технологических коэффициентов. Данный подход возможен при экстенсивном развитии, но мало приемлем при интенсивном. Инновации, научно-технический прогресс, обуславливающие интенсификацию производства, делают технологические коэффициенты меняющимися, подвижными. Это в значительной мере затрудняет достоверную оценку процессов экономического развития, межотраслевых связей в динамических развивающихся условиях на основе пропорций, сложившихся в прошлых периодах. Методы же оптимизации МОБ еще недостаточно разработаны, а разработанные модели трудно использовать в связи со сложностью подготовки информационной базы, осуществлением расчетов.

Поэтому развитие модели МОБ связано с построением нелинейных межотраслевых моделей. Модификация системы уравнений МОБ основана на учете в ней факторов, ограничивающих сверху множество допустимых значений валовых выпусков продукции. Другое направление модификации межотраслевых моделей связано с различной интерпретацией в них понятий «продукт», «технологический вариант производства», «организационная форма деятельности».

Динамическая модель межотраслевого баланса характеризует производственные связи народного хозяйства на ряд лет, отражает процесс воспроизводства в динамике. По модели межотраслевого баланса выполняются два типа расчетов. Первый тип предполагает расчет сбалансированного объема производства и распределения продукции, исходя из заданного уровня конечного потребления. Второй тип включает смешанные расчеты, когда по заданным объемам производства по одним отраслям (продуктам) и заданному конечному потреблению в других отраслях рассчитывается баланс производства и распределения продукции в полном объеме. Отличительной чертой динамических межотраслевых моделей по сравнению со статическими являлось отражение в них инвестиционного процесса

В качестве инструментария анализа сбалансированности следует отметить экспериментально составленные НИЭИ укрупненные межотраслевые балансы. Были осуществлены расчеты для периодов 1966-1970 гг. и 1971-1975 гг. А.И. Анчишкин и Ю.В.

Яременко писали: «В связи с внедрением в планирование межотраслевого баланса в стоимостном выражении учет и планирование стоимостных нормативов становится одной из основных проблем плановых расчетов... Для планирования необходимы особые методы, опирающиеся на количественный анализ движения трудовых и материальных затрат в зависимости от уровня и темпов экономического развития. Исследование функции затрат материалов, фондов и труда на валовую продукцию отраслей материального производства должно стать одним из основных направлений внедрения математических методов в экономический анализ и планирование» «Народнохозяйственные процессы накопления, вводящие экономику в тот или иной режим роста, предъявляют определенные требования к отраслевой структуре хозяйства. Темпы роста национального дохода и его распределение на фонд потребления и фонд накопления – главные факторы формирования устойчивого спроса на продукцию хозяйственных подразделений. Соответственно изменение синтетических пропорций народного хозяйства воздействует на распределение важнейших видов экономических ресурсов между отраслями для обеспечения возникающего спроса» .

Следует отметить значимость для анализа сбалансированности воспроизводственных пропорций факторные модели прогнозирования экономической динамики А.И. Анчишкина. В основе его научного метода - макроэкономическая производственная функция как модель (математическая и статистическая) взаимосвязи факторов (производственных ресурсов) и результатов процесса производства .

Главной чертой модели межотраслевых взаимодействий (ММВ) является дополнение основного уравнения межотраслевого баланса производства и распределения продукции эконометрическими соотношениями для отдельных потоков, которые учитывают изменяющуюся структуру производства и распределения продукции . Это, в частности, означает значительную степень эндогенности матрицы коэффициентов прямых затрат. В зависимости от конфигурации и набора экзогенных переменных модели расчеты производились от ресурсов, либо от конечного спроса

Межотраслевые балансовые модели отражают процессы, происходящие на конкретном этапе развития экономики, позволяют выявить главные экономические пропорции, структурные сдвиги, проанализировать особенности и синергетический эффект взаимодействия отраслей. Разработанная в Институте аграрных проблем Российской академии наук методика построения таких балансов получила новые информационные и аналитические возможности развития в связи с построением симметричных таблиц «Затраты-Выпуск» .

Использование метода межотраслевого баланса связано с рядом трудностей. Отечественные ученые выделяют следующие проблемы, снижающие эффективность балансового метода при макроэкономическом анализе и прогнозировании АПК . Во-первых, в настоящее время ощущается недостаток необходимой экономической информации, а также снизилась ее надежность и достоверность. В этих условиях соизмерение затрат, связанных с подготовкой необходимой информации, и результатов построения межотраслевых балансов становится малоэффективным. Во-вторых, активизация процесса глобализации, повышение роли транснациональных корпораций увеличивают взаимозависимость национальных экономик. Межотраслевые потоки становятся все более открытыми, что затрудняет использование межотраслевых моделей национальных экономик. В-третьих, в условиях постиндустриальной экономики ослабевает роль реального сектора с достаточно жесткими технологическими связями между отраслями. В связи с этим сокращается возможность моделирования экономики и многоотраслевых комплексов на принципах межотраслевого баланса.

Несмотря на перечисленные проблемы использование балансового метода для анализа и оценки сбалансированности развития АПК страны позволяет изучить структурные сдвиги, выявить динамику внутриотраслевого и межотраслевого оборота продукции, изменение объемов и структуры промежуточного и конечного спроса. По мнению ученых, межотраслевые балансы целесообразно использовать для разработки стратегических программ развития АПК страны, так как они позволяют оценить сбалансированность функциональной структуры комплекса страны, выявить критические и перспективные.

Сбалансированность развития АПК предполагает разработку методологии комплексной системы управления, выделения точек роста во всем многообразии межотраслевых хозяйственных связей. Уже накоплен достаточно большой опыт построения таких моделей. Так, в Институте аграрных проблем РАН разработана методика и апробированы по ней расчеты комбинированного межотраслевого баланса АПК.

Другой аспект анализа сбалансированности – оценка межотраслевых пропорций в стоимостной форме с точки зрения оценки эквивалентности межотраслевого обмена. Инструменты такой оценки базируются на методических подходах, предложенных К.А.Багриновским и В.С.Прокоповой. Согласно этому подходу межотраслевой обмен будет эквивалентен, если в комплексе отдельные отрасли не присваивают себе часть прибыли, созданной в других отраслях.

Разработанная модель базируется на нормативном методе. В качестве основного показателя эквивалентности межотраслевого обмена используется единый норматив, равный отношению всей суммарной прибыли в вертикально интегрированной структуре к суммарному фонду оплаты труда. Введение этого норматива позволяет осуществить следующий принцип оплаты труда: труд равной квалификации и интенсивности независимо от сферы его применения в единицу времени создает равновеликую стоимость.

Отклонение от данного условия по отраслям комплекса должно предусматривать применение соответствующих мер, направленных на обеспечение соотношения ресурсов во всех отраслях. При этом должно соблюдаться условие, что суммарные по отраслям комплекса трудовые ресурсы и капитал остаются неизменными, осуществляется только их перераспределение между отраслями в соответствии с поставленными целями. Сравнение фактически полученной прибыли и рассчитанной по предложенным формулам позволяет выявить отклонения, на основе которых делается вывод об эквивалентности межотраслевого обмена, о рациональном распределении капитала и трудовых ресурсов. Полученные результаты могут использоваться при принятии решения о переливе капитала, о техническом перевооружении отдельных звеньев в продуктовой цепи, выявлении слабых звеньев в интегрированной структуре и разработке мер по совершенствованию их функционирования.

Следует отметить, что наиболее простым и распространенным инструментом оценки сбалансированности материально-вещественных потоков на практике являются балансы ресурсов и использования отдельных продуктов. Их построение обеспечивает мониторинг состояния ресурсов и их использования в разрезе важнейших видов продовольственных и непродовольственных товаров. Они разрабатываются на уровне страны в целом, а также в региональном разрезе. Кроме того, разрабатываются балансы производственных мощностей, энергоресурсов, основных фондов, которые характеризуют те или иные аспекты сбалансированности натурально-вещественных пропорций.

Вопросы для самоконтроля

- 8) Как соотносятся между собой категории сбалансированности, планомерности и пропорциональности?
- 9) Какие виды пропорций должны поддерживаться для сбалансированного развития АПК?
- 10) Какие формы межотраслевых взаимодействий и пропорций наиболее значимы для АПК?
- 11) Какие экономические школы занимались изучением межотраслевых взаимодействий?
- 12) Какая экономико-математическая модель наиболее целесообразна для изучения межотраслевых взаимодействий в АПК?
- 13) Есть ли опыт построения межотраслевого баланса АПК?
- 14) В чем состоят сложности изучения межотраслевых взаимодействий

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Корышева, М.В.** Особенности развития межотраслевых и межхозяйственных связей в агропродовольственном комплексе региона: научное издание / М. В. Корышева, А. Н. Милованов, Е. В. Съемщикова. - Саратов: ФГБОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2013. - 172 с. – ISBN 978-5-7011-0771-5

Дополнительная

1. **Анфиногентова, А.А.** Методологические проблемы исследования особенностей формирования межотраслевых структур АПК. – Саратов. – 1989. -26 с.
2. **Анфиногентова А.А., Яковенко Н.А.** Использование научного наследия В.В.Леонтьева в исследовании межотраслевой структуры агропромышленного комплекса // Ежегодник «Региональные агросистемы: экономика и социология» 2009. №!
3. **Анчишкин, А.И.** Прогнозирование темпов и факторов экономического роста/сост. А.В. Суворов.- М.: МАКС Пресс, 2003. 288 с.
4. Комплекс укрупненных межотраслевых пропорций на основе моделей межотраслевого баланса. – М.: Госплан СССР, 1987.
5. **Коссов В. В.** Межотраслевой баланс. М.: Экономика, 1966.
6. **Леонтьев В.** Межотраслевая экономика / Серия «Экономисты— лауреаты Нобелевской премии». М.: Экономика, 1997.
7. Методы планирования межотраслевых пропорций. Под ред. А. Н. Ефимова и Л. Я. Берри, М., 1965
8. Моделирование межотраслевых взаимодействий. М.: Наука, 1984. 360 с.
9. Система таблиц «Затраты - Выпуск» России за 2011 год: Стат. сб./ Росстат. - М., 2013. – 116 с.

Лекция 10

АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

1. Сущность, объективные основы и формы агропромышленной интеграции
2. Союзы (ассоциации) сельскохозяйственных товаропроизводителей и их роль в формировании государственной аграрной политики в стране и регионе.
3. Агропромышленные кластеры: механизм интеграции, структура и конкурентные преимущества
4. Роль кооперации в повышении конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Виды кооперативов
5. Система сельскохозяйственных потребительских кооперативов на федеральном и региональном уровнях
6. Агрохолдинги: механизм интеграции, структура и конкурентные преимущества

1. Сущность, объективные основы и формы агропромышленной интеграции

Латинское название слова «интеграция» означает состояние связанности, соединения отдельных частей в единое целое, в единую систему. Исходя из этого, агропромышленную интеграцию можно рассматривать как форму территориально-производственного межотраслевого комбинирования, соединения предприятий различных отраслей с обособленными технологическими процессами, но органически связанных в технико-экономическом отношении на основе оптимальной концентрации производства, сочетания последовательных стадий обработки исходного сельскохозяйственного сырья. Она характеризуется наличием устойчивых функциональных (технологических) связей между предприятиями или производствами, общностью производственной и социальной инфраструктуры. Такое соединение представляет собой более высокий уровень интеграционных связей и имеет место, прежде всего тогда, когда создаются единые агропромышленные предприятия или объединения. В этом случае происходит организационно-технологическое слияние данных предприятий. В более широком смысле слова понятие «интеграция» характеризует процесс организационно-экономического соединения в единую целостную систему смежных сфер на основе тесных производственных связей между ними, их взаимопроникновения и взаимодействия. На таких принципах могут создаваться и успешно функционировать вертикально-интегрированные продуктовые системы (подкомплексы) на уровне регионов, страны.

Интеграция подразумевает становление таких взаимоотношений между субъектами хозяйствования, которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующей и интегрируемой сторон. Отношения чистой конкуренции при интеграции заменяются одним из вариантов сотрудничества, спектр которого распространяется от слабого взаимодействия до прямого управления, когда рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками. Это обуславливает разнообразие интеграционных форм, соответствующих различным рыночным ситуациям и формирующих дополнительные конкурентные преимущества объединяющимся субъектам хозяйствования.

Известны два основных типа интеграции:

- 1) контрактная интеграция;
- 2) интеграция собственности.

Контрактная интеграция представляет собой взаимодействие самостоятельных организаций и/или индивидуальных предпринимателей в рамках какого-либо хозяйственного договора. Обычно используются: договор поставки, договор возмездного оказания услуг, кредитный договор, инвестиционный договор, договор простого товарищества (о совместной деятельности). Но, поскольку при контрактной интеграции сельскохозяйственной и перерабатывающей организаций, *во-первых*, рыночное положение сельскохозяйственной организации не улучшается, и, *во-вторых*, при принятии решения о цене и других существенных условиях поставки сельскохозяйственной продукции переработчик стремится получить как можно больше прибыли от каждой сделки, вертикальная контрактная интеграция не уменьшает эксплуатацию сельскохозяйственного труда. Хозяйствующие субъекты, участвующие в контрактной интеграции, в целом сохраняют свою самостоятельность и в любой момент могут разорвать заключенные контракты, понеся при этом определенные экономические потери в виде штрафов, неустоек.

Интеграция собственности предполагает частичную или полную утрату юридической, а иногда и хозяйственной самостоятельности интегрируемых субъектов. Она реализуется путем создания комбинатов, концернов, агрофирм и холдинговых формирований. Управление деятельностью интегрированного формирования ведется из одного центра.

Интеграция собственности позволяет:

- 1) объединять в единое целое производство, переработку и торговлю сельхозпродукцией, восстанавливая управляемость агропромышленным производством;
- 2) оздоравливать финансы предприятий и организаций агропромышленного комплекса, аккумулировать финансовые ресурсы для реализации приоритетных направлений развития сельского хозяйства и обслуживающих его отраслей;
- 3) повышать конкурентоспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках;
- 4) применять прогрессивные технологии, высокопроизводительную технику, новейшие достижения науки;
- 5) решать социальные проблемы сельской местности путем создания новых рабочих мест, увеличения налоговых поступлений в местные бюджеты, развития инфраструктуры.

В настоящее время существуют различные гибридные формы квазиинтеграции (псевдо- или частичной интеграции) как объединения экономических субъектов с устойчивыми долгосрочными связями между ними и делегированием контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности. Если классическая интеграция предполагает установление полного контроля, как над собственностью, так и над управлением активами, то квазиинтеграция (неполная или частичная интеграция) – только контроль над поведением формально самостоятельных фирм.

У каждой интеграционной формы имеются свои преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать при выборе предпочтительной альтернативы.

Агропромышленная интеграция (АПИ)— усиление взаимосвязей и органическое соединение сельского хозяйства и смежных отраслей, которые обслуживают сельское хозяйство, поставляют ему ресурсы и доводят его продукцию до потребителя. АПИ – это организационно-экономический процесс сознательного, планомерно регулируемого объединения хозяйственных структур в единое агропромышленное производство с целью повышения экономической эффективности его работы и решения социальных за-

дач. Агропромышленная интеграция представляет собой качественно новую форму производственно-экономических связей сельского хозяйства со смежными отраслями агропромышленного комплекса.

Объективной основой агропромышленной интеграции является развитие производительных сил, углубление общественного разделения труда, специализации и кооперирование производства. В результате от сельского хозяйства отделяется ряд функций:

1. производственно-техническое обслуживание,
2. агрохимическое обслуживание,
3. мелиоративные работы.

Связи сельскохозяйственных предприятий с предприятиями других отраслей становятся все более сложными и разнообразными, от их организации и надежности все более зависит эффективность производства.

Агропромышленная интеграция развивается в разных формах. Они зависят от того, на каком уровне рассматривается этот процесс:

1. в масштабе всей страны - агропромышленная интеграция выражается в усилении межотраслевых связей сельского хозяйства и формировании национального агропромышленного комплекса,
2. в рамках области, региона - в формировании и развитии региональных агропромышленных комплексов,
3. на уровне предприятия - агропромышленная интеграция проявляется в образовании различных агропромышленных формирований — агропромышленных предприятий, объединений и комбинатов.

Из анализа и оценки результатов деятельности интеграционных образований в сельском хозяйстве следует, что интеграция в АПК позволяет решить следующие задачи:

- 1) связать в единое целое производство, переработку и торговлю;
- 2) оздоровить финансовое состояние предприятий и организаций агропромышленного производства;
- 3) увеличить возможности продвижения на рынок конкурентоспособной продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- 4) преодолеть локальный монополизм и вытеснить из оборота посредников; повысить эффективность противостояния инфляционным процессам и спекулятивным действиям торгово-посреднических структур при приобретении производственных ресурсов и продаже конечной для предприятия продукции.

Главный макроэкономический эффект межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции выражается в улучшении финансовых условий воспроизводства сельскохозяйственной продукции на базе существенного увеличения доли сельхоз-производителей в совокупных доходах от производства и реализации продуктов питания (и устранения соответственно накопленных деформаций в структуре розничной цены на продовольствие).

Агропромышленная интеграция повышает устойчивость развития сельскохозяйственного производства прежде всего за счет того, что интегрированные формирования имеют возможность проводить инвестирование сельскохозяйственного производства, и живой макроэкономический эффект выражается в улучшении финансовых условий воспроизводства в сельском хозяйстве. С точки зрения развития сельского хозяйства и пищевой промышленности массированные инвестиции из других отраслей народного хозяйства являются оправданными и необходимыми. В результате непропорционально-

го развития отраслей, сориентированных преимущественно на экспорт своей продукции, и отраслей, обслуживающих внутренний рынок, у первых возник значительный избыток финансовых ресурсов (нефтяная, газовая, металлургическая и др. виды промышленности) при значительном обеднении других (пищевая, машиностроительная, сельское хозяйство и др.). Одним из направлений их использования стали инвестиции в агропромышленный комплекс. К положительным моментам «вхождения» инвесторов в сельское хозяйство можно отнести:

- рост инвестиций;
- вовлечение в оборот заброшенных земель;
- модернизацию производства на основе новых технологий;
- укрепление балансовой дисциплины, легализацию хозяйственной деятельности;
- повышение оплаты труда;
- рост занятости;
- сокращение транзакционных издержек в агропромышленной цепочке в силу того, что инвесторы, как правило, создают централизованно управляемые интегрированные формирования, объединяющие сельхозтоваропроизводителей, переработчиков и торговцев продукцией.

В 70-е гг. XX в. агропромышленная интеграция развивалась по отраслевому принципу производства и переработки сельскохозяйственной продукции, интеграторами выступали преимущественно предприятия пищевой промышленности. В 80-е гг. интеграция осуществлялась по территориальному принципу путем создания региональных агропромышленных объединений и комбинатов. Но в любом случае отношения собственности имели формальный характер, поскольку в то время в стране преобладала государственная собственность на средства производства. Современные интеграционные процессы проходят в условиях многоукладной экономики под воздействием таких мощных экономических факторов, как частная собственность и частный экономический интерес.

В настоящее время основными направлениями формирования интеграционных связей в АПК являются:

1. создание сельскохозяйственными товаропроизводителями перерабатывающих производств;
2. приобретение или создание пищевыми предприятиями сельскохозяйственных подразделений как производителей сырья;
3. организация сельскохозяйственными товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями объединений для совместной переработки и реализации продукции.

Можно выделить три направления интеграции предприятий: горизонтальное, вертикальное и смешанное.

При горизонтальной интеграции происходит объединение предприятий, которые производят однородную продукцию, оказывают одинаковые услуги или выполняют последовательные операции технологического процесса. Примером горизонтальной интеграции может быть объединение репродукторных и откормочных хозяйств в животноводстве, семеноводческих хозяйств и предприятий, производящих товарный картофель, в растениеводстве и т. п.

Вертикальная интеграция - объединяются предприятия различных сфер деятельности, связанные между собой через рынок определенного товара, услуг. Например, сельскохозяйственные предприятия могут объединяться с перерабатывающими, иметь

сеть специализированных магазинов и т. д. Выделяется прямая и обратная вертикальная интеграция. Обратная вертикальная интеграция (в начальные стадии продуктовой цепочки), как правило, необходима для защиты от монополизма поставщиков. Прямая интеграция дает возможность увеличить добавленную стоимость и влиять на конечный спрос. Горизонтальная интеграция обеспечивает конкурентные преимущества за счет эффекта масштаба.

Комбинированная или смешанная интеграция осуществляется для увеличения ассортимента товаров и массы прибыли путем объединения предприятий, производящих совершенно разную продукцию (услуги).

Главной предпосылкой вертикальной интеграции предприятий является стремление к минимизации транзакционных издержек. То обстоятельство, что транзакционные издержки могут быть существенно сокращены и даже предотвращены в случае, если экономическая координация осуществляется не с помощью рынка, а внутри фирмы, где действует административная система управления, — фактор не только появления фирм вообще, но и их роста, в том числе по правилам горизонтальной либо вертикальной интеграции.

Вертикальная интеграция часто обусловлена технологическими связями между предприятиями и обеспечивает экономию на масштабе, консолидацию и эффективное использование ресурсов. Существенным источником экономии при осуществлении вертикальной интеграции становится экономия на затратах по рекламе, товародвижению, поддержанию оптимального размера запасов. Горизонтальная интеграция позволяет минимизировать упущенную выгоду, а иногда свидетельствует о монопольных устремлениях ее участников.

Диверсификацию риска и возможность опосредованно воздействовать на партнеров обеспечивает диагональная интеграция (объединение с предприятием, находящимся на другом уровне вертикального производственного цикла и выпускающим параллельные виды продукции).

Достигнуть некоторого компромисса между требованиями минимизации упущенной выгоды и минимизации издержек, в том числе транзакционных, позволяет комбинированная интеграция (одновременно вдоль технологической цепочки и по параллельным видам продукции).

Организационными формами интеграции хозяйствующих субъектов являются агропромышленные комбинаты и объединения, агрофирмы, тресты, концерны (полная интеграция); картели, синдикаты, конгломераты, консорциумы, стратегические альянсы (частичная интеграция).

Трест - это объединение, в котором входящие в него предприятия сливаются в единый производственный комплекс и теряют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра. Общая прибыль треста распределяется в соответствии с долевым участием отдельных предприятий. В трестах сохраняется долевое распределение прибыли ранее независимых субъектов хозяйствования, что свидетельствует о незавершенности процесса их слияния в одно хозяйственное целое. Несмотря на очевидные достоинства централизации, тресты имеют два существенных недостатка — неповоротливость, ведущую при определенных условиях к невосприятию достижений научно-технического прогресса, и высокую вероятность бюрократизации и полной замены экономических отношений на административные (последнее небезопасно в условиях оппортунизма и стремления реализовать частные интересы бюрократии компании в ущерб общефирменным интересам). Особенности трестов как формы интеграции субъ-

ектов хозяйствования: 1) централизованный тип интегрированного взаимодействия хозяйствующих субъектов; 2) объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий — производства, маркетинга и сбыта, финансов, учета, бизнес-планирования; 3) сравнительная производственная однородность, проявляющаяся в специализации; 4) потеря юридической, хозяйственной, производственной и коммерческой самостоятельности субъектами хозяйствования в рамках треста; 5) все объединяемые в трест предприятия подчиняются головной организации, осуществляющей единое оперативное руководство всем производственным комплексом и связанными с ним обслуживающими и торговыми предприятиями. Интеграция хозяйствующих субъектов в форме треста удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения предприятий разных отраслей промышленности, представляющих собой либо последовательные ступени обработки сырья, либо играющих вспомогательную роль — при горизонтальном характере интеграции.

Под концерном понимается как форма организации взаимодействия субъектов хозяйствования путем централизации производственных, научно-технических, внешне-экономических функций, финансовой и инвестиционной деятельности, а также сервисного, коммерческого обслуживания. Основные особенности концернов: 1) это централизованный типа интегрированного взаимодействия; 1) концерн обычно является объединением производственного характера; 2) входящие в концерн субъекты хозяйствования номинально остаются самостоятельными юридическими лицами в форме акционерных или иных хозяйственных обществ или товариществ, а фактически подчинены единому центру; 3) в рамках концерна централизовано финансово-экономическое управление, проведение научно-технической политики, ценообразование, использование производственных мощностей, кадровая политика; 4) головная компания концерна организуется в виде холдинга (преимущественно смешанного) или на основе взаимодействия преобладающего и зависимых (ассоциированных) обществ; 5) деятельность концерна ориентирована на производство, поэтому в качестве головной выступает чаще всего производственная компания, которая является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий; 6) в рамках данной формы полностью контролируется деятельность образующих ее хозяйствующих субъектов. Следует подчеркнуть, что концерн отражает экономическое содержание интеграции, а холдинговые компании, финансово-промышленные группы являются организационно-правовыми формами выражения этого содержания.

Картель понимается как договорная форма соглашения хозяйствующих субъектов, участники которого, сохраняя статус юридического лица, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность, определяют общую сбытовую политику и ценообразование с целью расширения сферы влияния на товарных рынках. Картели представляют собой соглашения или согласованные действия именно горизонтального характера, поскольку заключаются между субъектами хозяйствования, действующими на одном товарном рынке. В данном случае конкуренты согласовывают свое поведение и фактически выступают на рынке как один продавец (покупатель). Картельные соглашения, как правило, попадают под действие антимонополистических законов. Анализ позиций различных авторов позволяет выделить характерные признаки картеля как формы интеграции хозяйствующих субъектов: 1) это форма сговора группы производителей с целью полного или частичного уничтожения конкуренции между ними и получения монопольной прибыли; 3) как правило, объединение горизонтального характера — ряда хозяйствующих субъектов одной отрасли; 4) децентрализованный тип объединения; 3) сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и

обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность; 5) совместная маркетинговая деятельность, которая может распространяться в определенной степени и на ее производство; 6) наличие системы принуждения, включающей выявление нарушений и санкции к нарушителям. Интеграция хозяйствующих субъектов в форме картелей нежелательна на рынках с высокой концентрацией производства и однородностью продукции. Исходя из экономических законов развития, картели не являются стабильными объединениями. У каждого участника картеля появляется стимул явно или тайно нарушить картельное соглашение. Помимо возможности нарушения условий картельного соглашения на устойчивость этой формы интеграции влияют антимонопольные запреты и опасность привлечения к ответственности за их нарушение.

К числу монопольных форм интеграции субъектов хозяйствования наряду с картелями относятся синдикаты как объединения однородных промышленных субъектов хозяйствования, созданное в целях сбыта продукции через общую сбытовую организацию, созданную в форме особого торгового общества или товарищества (акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и т.п.), с которой каждый из участников синдиката заключает одинаковый по своим условиям договор на сбыт своей продукции, которая также осуществляет для участников синдиката закупки сырья. Синдикаты могут существовать в таких правовых формах предпринимательских объединений, как финансово-промышленные группы, холдинговые компании. особенности синдиката как формы интеграции хозяйствующих субъектов: 1) образование предпринимательского объединения монопольного характера; 2) сохранение участниками синдиката юридической, финансовой, производственной, но ограничение коммерческой самостоятельности; 3) организация через синдикатскую сбытовую контору или сбытовое общество сбыта продукции участников и снабжения их материально-техническими ресурсами; 4) в состав синдиката в силу специфики его снабженческо-сбытовых функций, как правило, входят хозяйствующие субъекты одной отрасли; 5) централизация сбыта продукции, организация сбыта продукции его участников через единый сбытовой орган; функции централизованного сбыта продукции участников синдиката могут быть также поручены одному из его участников; в зависимости от условий соглашения через единый сбытовой орган может сбываться не вся, а только определенная часть продукции участников синдиката; 6) возможность сохранения участниками синдиката собственной сбытовой сети, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой или обществом.

В 60-х годах XX столетия, как известно, возникли конгломераты, рост которых осуществлялся преимущественно за счет централизации капитала, чаще всего — посредством методов насильственного поглощения существующих предприятий. Конгломератом признают совокупность организаций, которые не имеют каких-либо общих производственных основ, но объединены организационными или финансовыми связями. как формы интеграции хозяйствующих субъектов, объединяющей под единым финансовым контролем разнородные субъекты хозяйствования и возникающей в результате объединения (слияния или поглощения) вне зависимости от характера интегрированного взаимодействия — горизонтального или вертикального — без всякой их производственной общности. Основными методами (способами) образования конгломератов являются слияния и поглощения предприятий различной производственной и коммерческой ориентации. основные особенности конгломератов как формы интеграции субъектов хозяйствования: 1) интеграция в рамках данной формы предприятий различных отраслей без наличия производственной общности; объединяемые субъекты хозяй-

ствования не имеют технологического, целевого единства основной сферы деятельности; профилирующее производство в конгломератах принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе; 2) объединяемые предприятия, как правило, сохраняют юридическую и производственно-хозяйственную самостоятельность, но оказываются полностью финансово зависимыми от головного субъекта хозяйствования; 3) конгломерат может существовать в организационно-правовой форме холдинга, при этом не каждая холдинговая компания имеет диверсифицированное производство, т.е. является конгломератом и не каждый конгломерат обязательно существует в организационно-правовой форме холдинга; 4) значительная децентрализация управления; конгломераты пользуются существенно большей свободой и автономией во всех аспектах своей деятельности по сравнению с аналогичными структурными подразделениями традиционных диверсифицированных концернов; 5) в качестве основных рычагов управления конгломератами выступают финансово-экономические методы, косвенное регулирование деятельности подразделений со стороны стоящей во главе конгломерата компании; 6) в структуре конгломерата формируется особое финансовое ядро, куда помимо головной компании входят крупные финансовые и инвестиционные компании; 7) среди основных мотивов конгломератных поглощений (объединений) следует выделять: получение синергетического эффекта; обеспечение более широкой экономической основы; прогнозирование изменения структуры рынков или отраслей; стремление высшего управленческого персонала повысить свои доходы и имидж компании; ориентация на доступ к новым важным ресурсам и технологиям; спекулятивные возможности.

Основные особенности концернов: 1) это централизованный тип интегрированного взаимодействия; 1) концерн обычно является объединением производственного характера; 2) входящие в концерн субъекты хозяйствования номинально остаются самостоятельными юридическими лицами в форме акционерных или иных хозяйственных обществ или товариществ, а фактически подчинены единому центру; 3) в рамках концерна централизовано финансово-экономическое управление, проведение научно-технической политики, ценообразование, использование производственных мощностей, кадровая политика; 4) головная компания концерна организуется в виде холдинга (преимущественно смешанного) или на основе взаимодействия преобладающего и зависимых (ассоциированных) обществ; 5) деятельность концерна ориентирована на производство, поэтому в качестве головной выступает чаще всего производственная компания, которая является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий; 6) в рамках данной формы полностью контролируется деятельность образующих ее хозяйствующих субъектов.

Консорциумом как формой интеграции субъектов хозяйствования признается временное добровольное договорное объединение сохраняющих юридическую самостоятельность участников, объединяющихся с целью осуществления какого-либо финансового или промышленного проекта по контракту с третьим лицом. Основная цель создания консорциумов — реализация крупномасштабных проектов, программ, выполнение заказа, когда по производственным, финансовым, техническим или иным причинам требуется объединение усилий нескольких коммерческих организаций: промышленных и (или) кредитно-финансовых. Консорциум не обладает статусом юридического лица; специальный порядок создания и регистрации объединений в форме консорциумов действующим законодательством не предусмотрен. Консорциум можно охарактеризовать следующими основными чертами: 1) согласованность цели участников в реализации крупного финансового или промышленного проекта; 2) временный характер создания, определяемый сроком договора или достижением поставленной цели —

реализация конкретного проекта; 3) договорный характер взаимоотношений между участниками, между консорциумом и заказчиком, а также третьими лицами; 4) отсутствие статуса юридического лица; 5) сохранение партнерами, являющимися субъектами предпринимательской деятельности, юридической самостоятельности; 6) как правило, в рамках консорциума участниками не формируется никаких организационных структур, за исключением небольшого аппарата (например, совета директоров консорциума); 7) субъекты хозяйствования могут одновременно входить в состав нескольких консорциумов, т.к. могут участвовать в осуществлении нескольких проектов; 8) существенной чертой этой формы интеграции хозяйствующих субъектов становится интернационализация; современные консорциумы нередко носят характер межгосударственных (транснациональных); создаются консорциумы нового типа, в которых в качестве участников выступают целые государства

С 80-х гг. XX века получила развитие новая форма интеграции субъектов хозяйствования — стратегические альянсы. Стратегический альянс является формой межфирменного взаимодействия сохраняющих самостоятельность субъектов хозяйствования на основе объединения исключительно взаимодополняемых специфических активов». Речь идет о новом типе интегрированных научно-производственно-финансовых структур, где общая собственность распространяется лишь на нематериальные активы — технологии, ноу-хау, маркетинговые сбытовые и лоббистские каналы, где нет ни материнской, ни дочерних компаний. Первоначальным видом стратегических альянсов были консорциумы как временные объединения предприятий для решения конкретных инвестиционных задач в течение определенного периода времени. Анализ экономической литературы позволяет выделить основные типы стратегических альянсов как прогрессивной формы интеграции субъектов хозяйствования: 1) научно-технические альянсы — имеют целью совместное проведение фундаментальных НИОКР, коммерциализацию их результатов, соответствующее разделение рисков и инвестиций, взаимный доступ к новым технологиям; в этих альянсах участвуют как коммерческие, так и некоммерческие организации, главным образом из развитых стран; такие альянсы преобразуют национальную инновационную систему; 2) производственные альянсы — имеют целью освоение технологических компетенций других компаний в процессе совместной организации производства новой продукции и выработки общих стандартов и стратегии отбора поставщиков; позволяют получить экономию на масштабах производства, диверсификации продукции, перенять организационную и управленческую культуру; 3) наибольшее распространение получили маркетинговые альянсы для совместного исследования рынка и организации сбыта продукции; зарубежные ТНК заинтересованы в использовании лоббистских возможностей российских фирм, которые обладают знанием местных рынков и опытом работы в нестабильных социально-экономических условиях. В качестве особенностей стратегических альянсов можно выделить следующие: 1) это соглашения о сотрудничестве, идущие дальше обычных контрактных отношений; 2) основаны на заключении среднесрочных или долгосрочных, двусторонних или многосторонних соглашений; 3) в стратегический альянс могут вступать не только поставщики и клиенты, но и конкуренты; 4) в рамках стратегических альянсов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности, что позволяет им согласовать их долгосрочные партнерские отношения с выгодой для каждого участника; 5) стратегические альянсы создаются на основе горизонтальной интеграции, а также между хозяйствующими субъектами, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом; 6) не является самостоятельным юридическим ли-

цом; 7) субъекты хозяйствования могут быть участниками множества стратегических альянсов; 8) достаточно подвижны, свободны для партнеров, более ориентированы в будущее, уменьшают неясность и неопределенность в отношениях партнеров, увеличивают стабильность в обеспечении ресурсами и распределении продукции и услуг; 9) альянсы создаются на определенный срок, они распадаются, когда необходимость в объединении отпадает; 10) альянсы оказывают влияние на конкуренцию: объединившиеся субъекты хозяйствования направляют усилия в большей степени против общих конкурентов, чем против друг друга; 11) наименее ограничиваемая в законодательном порядке форма интеграции.

Рассмотренные разновидности объединений не являются специфическими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности; различие между ними лежит в экономической плоскости — в зависимости от направления и глубины интеграции, централизации производственно-хозяйственных и управленческих функций, делегирования полномочий и ответственности отдельных участников, в зависимости от целей интеграции и сроков создания объединения.

Каждая из рассмотренных экономических форм интеграции может быть осуществлена различными методами. В российской и зарубежной специальной литературе исследуются в основном объединения (слияния или поглощения) и соглашения (союзы) методы (способы) как методы (способы) образования интегрированных структур.

Под слиянием понимается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших структур; вновь созданная компания берет под свой контроль и управление все активы и обязательства входящих в нее хозяйствующих субъектов, после чего последние распускаются. Если компания А объединяется с компаниями В и С, то в результате на рынке может появиться новая компания D ($D = A + B + C$), а все остальные ликвидируются. Поглощение рассматривается как форма слияния, предполагающая, что поглощающая фирма остается юридическим лицом, а поглощаемая ликвидируется, передавая при этом первой все имущество, обязательства, долги. Чаще всего поглощение происходит принудительно. Происходит прекращение деятельности одного или нескольких хозяйствующих субъектов с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются ($A = A + B + C$). Таким образом, основное различие этих понятий проходит по критерию добровольности или принудительности объединения.

Экономические формы интеграции субъектов хозяйствования реализуются, как следует из российского законодательства, путем создания нескольких правовых форм объединений юридических лиц: объединений в форме ассоциаций и союзов (ст. 121–123 ГК РФ), некоммерческих партнерств (ст. 11–12 Федерального закона «О некоммерческих организациях»); объединений, основанные на договоре простого товарищества (ст. 1041 ГК РФ), в том числе негласные товарищества (ст. 1054 ГК РФ); объединений в форме акционерных обществ с дочерними обществами (п. 1 ст. 6 Федерального закона «Об акционерных обществах»); холдинговых компаний и финансовых холдинговых компаний (Указ Президента РФ «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий»); финансово-промышленных групп (ст. 1 Федерального закона «О финансово-промышленных группах»).

2. Союзы (ассоциации) сельскохозяйственных товаропроизводителей и их роль в формировании государственной аграрной политики в стране и регионе

В неравной конкуренции мелкодисперсных кластеров и холдингов свою роль могут сыграть бизнес-ассоциации, которые также являются сетевой формой квазиинтеграции. С юридической точки зрения союз (ассоциация) является основанной на добровольном членстве некоммерческой организацией, основной целью которой выступает защита интересов и содействие развитию бизнеса объединяющихся юридических лиц. С экономической точки зрения ассоциация – это форма координации внешних отношений предприятий, отличная как от рыночного, так и иерархического механизма, выражаемая через коллективные действия своих членов (гибридная форма интеграции).

В статье 11 ФЗ «О некоммерческих организациях» указывается, что ассоциация является добровольным объединением юридических лиц (ассоциации и союзы), создающимся в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Как и другие некоммерческие организации, ассоциация не имеет извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяет полученную прибыль между участниками. Поэтому законодательство запрещает ассоциациям ведение предпринимательской деятельности, которая может осуществляться только путем создания дочернего хозяйственного общества или участия в таком обществе. Подчеркивается, что члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица и несут субсидиарную ответственность по обязательствам этой ассоциации (союза) в соответствии с ее учредительными документами. Права и обязанности членов ассоциаций и союзов, отраженные в статье 12, включают безвозмездное пользование ее услугами, свободу выхода из нее по окончании финансового года, возможность исключения и приема новых участников по решению остающихся членов.

Таким образом, главные принципы образования ассоциаций включают:

- 1) добровольность объединений;
- 2) равноправие партнеров;
- 3) свобода выбора организационных форм;
- 4) самостоятельность участников;
- 5) ответственность только по обязательствам, взятым каждым предприятием при вступлении в объединение.

Главное отличие ассоциаций от других форм некоммерческих организаций касается, во-первых, возможности объединения только юридических лиц (например, общественное объединение, наоборот, состоит только из физических лиц, а некоммерческое партнерство или потребительский кооператив создается как из юридических, так и физических лиц). Во-вторых, ассоциация в отличие от фонда или общественного движения предусматривает обязательное фиксированное (т.е. персональное) членство. Фиксированность означает оформление членства индивидуальными заявлениями или документами, позволяющими учитывать количество членов ассоциации.

В-третьих, имеются особенности целей создания ассоциаций как организационно-правовой формы некоммерческих организаций. В первую очередь они создаются для защиты интересов их участников в органах государственной власти и не занимаются установлением стандартов деятельности. Наоборот, в соответствии с ФЗ «О саморегулируемых организациях» другая организационно-правовая форма НКО – саморегулируемая организация (СРО) – направлена не столько на защиту прав и интересов своих членов, сколько на выполнение делегированных ей функций по регулированию рынка или профессиональной деятельности.

Еще в 90-е гг. в России были образованы сотни аграрных бизнес-ассоциаций различного уровня, сформированных по разным признакам и играющих различную

роль в развитии российского АПК. Наиболее заметную роль среди них играли Российский зерновой союз, Мясной союз России, Российский птицеводческий союз, Российский союз предприятий молочной отрасли, Масложировой союз России, Союз сахаропроизводителей России, Российский союз производителей соков, Союз мороженщиков России.

Можно выделить несколько структурно-функциональных разновидностей ассоциаций по традиционным признакам отраслевой и региональной принадлежности:

1. Межотраслевые ассоциации, представляющие интересы предпринимателей разных сфер бизнеса. Яркими примерами таких ассоциаций выступают Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленная палата РФ, ОПОРА и Деловая Россия.

2. Функционально-отраслевые (профессиональные) ассоциации, объединяющие предприятия в определенной сфере (например, Союз нефтепромышленников России, Ассоциация российских банков, Агропромышленный Союз России, Ассоциация отраслевых союзов агропродовольственного комплекса России). Чем выше значимость отрасли в экономике страны, тем больше влияние и соответствующей ассоциации.

3. Региональные и межрегиональные ассоциации, объединяющие предпринимателей и бизнесменов отдельных регионов (как правило, на уровне субъектов Федерации) и нацеленных на самоорганизацию и защиту общих интересов перед региональными органами власти. В качестве примера можно привести Саратовскую региональную общественную организацию «Ассоциация предпринимателей Поволжья», Союз предпринимателей Северного Кавказа, Межрегиональную ассоциацию предпринимателей «Европейский Север», Объединение предпринимателей Сибири «Сибирский Союз» и др.

4. Профессиональные ассоциации, членство в которых связано с принадлежностью к какой-либо социально-демографической группе. Известны, например, Ассоциация женщин-предпринимателей, Союз молодых предпринимателей и прочие. По сравнению с профессионально-отраслевыми ассоциациями подобные объединения, конечно, не столь влиятельны и развиты. Тем не менее, они играют положительную роль в самоорганизации определенных социальных слоев предпринимательства и могут оказывать своим членам поддержку в защите специфических интересов.

6. Торгово-промышленные палаты (ТПП), правовая база деятельности которых отражена в специальном законе «О Торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». В отличие от других типов ассоциаций, ТПП могут заниматься сертификацией товаров и услуг для экспорта и юридическим консультированием предприятий.

Новый этап развития аграрных ассоциаций начался с 2006 г. в связи с принятием ФЗ РФ «О развитии сельского хозяйства», 16 статья которого юридически закрепила необходимость повышения роли объединений производителей сельхозпродукции в вопросах формирования аграрной политики. В настоящее время Минсельхоз России осуществляет взаимодействие с 75 отраслевыми союзами и ассоциациями АПК, из которых 47 заключили с ним соглашения по реализации мероприятий Госпрограммы. На наш взгляд, данная форма квазиинтеграции компенсирует многие недостатки холдингов, позволяя объединить многих мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей и предоставлять им те услуги, которые невозможно качественно осуществлять на уровне отдельного предприятия. Это касается маркетинговых, консалтинговых, стратегических и лоббистских потребностей малого и среднего агробизнеса.

Как отмечается в Национальном докладе «О ходе и результатах реализации в 2010 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования

рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», Минсельхоз России на постоянной основе осуществлялось регулярное взаимодействие с отраслевыми союзами. Целевой индикатор Государственной программы по участию союзов (ассоциаций) сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании государственной аграрной политики перевыполнен (табл.1).

Таблица 1 - Выполнение целевого индикатора по участию союзов (ассоциаций) сельхозтоваропроизводителей в формировании государственной аграрной политики в 2010 году

Целевые показатели	План	Факт	Выполнение, %
Привлечение союзов (ассоциаций) сельхозтоваропроизводителей к формированию и реализации государственной аграрной политики, ед.	38	46	121

Следует отметить, что не все союзы, с которыми заключены соглашения активно взаимодействуют со структурными подразделениями Минсельхоза России. Среди наиболее активно и эффективно взаимодействующих с Министерством союзов следует отметить Национальный союз производителей молока (СОЮЗМОЛОКО), Национальную ассоциацию поставщиков, производителей и потребителей мяса и мясопродуктов, Национальный союз свиноводов, Союз сахаропроизводителей России (Союзроссахар).

3. Агропромышленные кластеры: механизм интеграции, структура и конкурентные преимущества

В рыночной экономике аналогом подкомплекса можно считать кластер. Англоязычный термин «кластер» имеет несколько близких значений: (1) виноградная кисть, гроздь; (2) скопление, концентрация; (3) группа, сгусток, пучок, пятно. Данная категория была введена в научную терминологию М.Портером, который определял классический кластер как территориально локализованные и взаимосвязанные организации специализированных потребителей и поставщиков. Как и подкомплекс, кластер объединяет производителей всей или большей части воспроизводственной цепочки, но в отличие от первого, в кластере формируется вертикальная квазиинтеграция, при которой производители сохраняют свою независимость. Рыночная экономика внесла существенные изменения: расширен состав кластера за счет включения сервисных, образовательных, инфраструктурных организаций, органов государственного регулирования и т.д.

Особым критерием выделения кластеров является территориальная концентрация вертикальной цепочки, наличие которой не учитывалось при выделении продуктовых подкомплексов, но лежало в основе формирования территориально-производственных комплексов, т.е. кластер является рыночным наследником последних. Вместе с тем, ценность кластеров заключается не столько в комплексности, сколько в наличии внутренней конкурентной среды.

У. Пауэлл и Л. Смит-Дор под кластером понимали проекцию производственных сетей на территорию (Networks of Place). Кластер как любая сеть предполагают сложное переплетение отношений сотрудничества, конкуренции и власти, которое при определенных обстоятельствах может превзойти возможности иерархий за счет гибкости, передачи скрытого знания и динамики сотрудничества. Преимущества этой интеграционной формы заключаются в кумулятивном эффекте мобилизации ресурсов сети, когда регион базирования компаний добавляет к капиталу размещенных в нем пред-

приятий своеобразную «территориальную маржу», размер которой бизнес давно уже научился измерять.

Принципиально меняется механизм координации в кластере – от иерархического к рыночному. Важно подчеркнуть, что классический кластер формируется из малых и средних предприятий, не имеющих рыночной власти. Поэтому дополнительным механизмом координации становится механизм сетевого взаимодействия через прямые неформальные коммуникации или путем создания одного или нескольких общественных объединений (кластерных советов), которые своей деятельностью обеспечивают понижение уровня рисков малого бизнеса. Многоукладная структура аграрной экономики с преобладанием мелкотоварного производства и тесная связь ее размещения с природно-климатическими зонами формируют естественную благоприятную среду для возникновения кластерной интеграции.

Агрокластер – это территориально локализованная сеть из множества (достаточного для возникновения эффективной внутренней конкуренции и синергических эффектов) специализированных независимых производителей, поставщиков и потребителей продукции из сельскохозяйственной продукции, научно-образовательных, сервисных, инфраструктурных и правительственных организаций, которые имеют устойчивые формальные и неформальные связи (достаточные для возникновения потока «скрытого знания») в рамках вертикальной цепочки создания ценности и кооперируются для достижения конкурентных преимуществ на внешних рынках сбыта.

Агробизнес заинтересован в формировании кластера, потому что концентрация потребителей дает возможность снизить сбытовые риски, концентрация квалифицированной рабочей силы облегчает доступ к ней и другим специализированным ресурсам, развитая инфраструктура снижает входные барьеры и стоимость сделок (транзакционные издержки), ускоренная циркуляция информации облегчает осуществление инноваций, а аккумуляция ресурсов позволяет реализовать крупные совместные проекты. При этом все кластеры инновационно активны за счет применения новых технологий, создания новых продуктов или использование новых способов организации производства. Малые фирмы из кластеров лучше преодолевают технологические проблемы и имеют более широкие связи с поставщиками и покупателями.

Региональные власти заинтересованы в кластеризации, потому что она позволяет улучшить имидж региона, повысить занятость за счет сохранения и создания новых рабочих мест в малом бизнесе, увеличить налоговые поступления в бюджет и, самое главное, привлечь на территорию дополнительные внешние инвестиции. Не случайно кластеры называют магнитом, подтягивающим на территорию капитал – инвесторов и другие компании. Развитие собственных кластеров обеспечивает импортозамещение и экспортные поставки продукции региона.

4. Роль кооперации в повышении конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Виды кооперативов

С.-х. кооперация – система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных для совместного удовлетворения своих экономических интересов. Термин «кооператив» происходит от латинского слова *cooperatio* — сотрудничество. В широком понимании (как сотрудничество) кооперация является объективной основой функционирования общества, поскольку благодаря именно кооперативным связям она представляет собой не механическую сумму индивидуумов, а целостную органическую систему, способную эффективно развиваться.

Понятие кооперации используется в научной литературе в двояком понимании - широком и узком. Исходной базой широкой трактовки является определение кооперации, данное К. Марксом: "Итак, кооперация - это прежде всего непосредственное - не опосредованное обменом - взаимодействие многих рабочих для достижения одного и того же результата...". Кооперацию, основанную на объединении труда, К. Маркс именовал "простой кооперацией" и считал ее отправной точкой дальнейших процессов обобществления производства. Согласно узкой трактовке, кооперация - самостоятельный общественно-экономический уклад, в котором мелкие товаропроизводители коллективно владеют средствами производства и осуществляют совместную хозяйственную деятельность.

Кооперативная ассоциация как форма хозяйствования образует особый уклад общественного производства и является одной из форм эволюции мелкотоварного производства. Возникновение кооперативных объединений исторически было связано с эволюционным шагом мелкого производства к укрупнению, с заполнением "экономической ниши" адекватной организационной формой, позволявшей удовлетворять индивидуальные и групповые потребности, с объективной необходимостью сохранения предприятий, работающих на узкой сырьевой базе.

В отличие от промышленного производства сложный вид кооперации в аграрной сфере исторически создавался не в форме мануфактуры, рожденной вследствие общественного разделения труда, а в рамках организационной структуры семейных коллективов, обеспечивающих разделение трудовых функций между членами семьи. При этом длительное развитие родственных объединений в условиях натурального хозяйства определяло наличие необходимых навыков у каждого составляющего субъекта. Соединение труда и собственности достигалось в семейной кооперации за счет интеграции усилий родственников, являющихся в одно и то же время и работниками, и хозяевами всех компонентов производственного процесса.

Сельскохозяйственная кооперация представляет собой форму организации предприятия в виде добровольного объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей для достижения своих хозяйственных целей. Являясь самоуправляемой и самофинансируемой системой, кооперация наиболее полно соответствует природе крестьянского хозяйства в рыночных условиях.

Кооперация и интеграция тесно связаны и взаимообусловлены. В соответствии с Федеральным законом от 8 декабря 1995 г. №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (ст. 2) кооперативно-интеграционные отношения формируются на следующих принципах:

1. добровольности и гласности процедуры образования;
2. участия членов кооперативно-интеграционных структур в формировании общего капитала;
3. распределения результатов совместной деятельности объединений между их участниками;
4. открытости объединений для новых участников;
5. демократичности системы управления объединениями, предусматривающей участие в ней учредителей;
6. возврата части имущества в случае ликвидации предприятия или его выхода из состава объединения.

В общем понимании кооператив — это предприятие, которое принадлежит и контролируется теми, кто пользуется его услугами (члены-клиенты), причем результаты его деятельности распределяются пропорционально структуре использования услуг.

Согласно Федеральному закону от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» сельскохозяйственный кооператив — организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива. Сельскохозяйственный кооператив (далее — кооператив) может быть создан в форме производственного или потребительского кооператива. Сельскохозяйственным потребительским кооперативом признается сельскохозяйственный кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива.

Производственный кооператив является коммерческой организацией. Видами производственных кооперативов являются сельскохозяйственная и рыболовецкая артель (колхоз). Они создаются гражданами на основе добровольного членства для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту продукции путем добровольного объединения паевых взносов в виде денежных средств для создания паевого фонда кооператива и земельных долей (отданных в аренду). Кооперативы предполагают обязательное личное трудовое участие в их деятельности. Число членов должно быть не менее 5 (пяти). Не менее 50% объема работ должно выполняться его членами. Прибыль и убытки коллектива распределяются между его членами с учетом их личного трудового участия. Управление деятельностью коллектива осуществляется на демократических началах (один член кооператива (колхоза) — один голос).

Согласно Законодательства кроме производственных кооперативов существуют сельскохозяйственные потребительские кооперативы. Они являются некоммерческими организациями и в зависимости от вида их деятельности подразделяются на:

- перерабатывающие;
- сбытовые;
- обслуживающие;
- снабженческие;
- кредитные;
- страховые и т.д.

Производственный кооператив (колхоз) может быть организован 2-мя способами. Вновь создаваемое предприятие — не менее, чем 5 человек. На базе государственного предприятия — совхоза или кооперативного хозяйства колхоза путем разгосударствления и приватизации.

Член кооператива (колхоза) — физическое или юридическое лицо, внесшее паевой взнос в размере и порядке согласно Устава кооператива и принятого в кооператив с правом голоса. В производственном кооперативе (колхозе) согласно закона «О кооперации» может быть ассоциированное членство. Ассоциированный член кооператива — физическое или юридическое лиц, внесшее паевой взнос, по которому от получает дивиденды, но не имеет в нем право голоса. Он не принимает трудового участия в деятельности кооператива. Общее число ассоциированных членов не должно превышать 50%.

Источником формирования имущества кооператива могут быть как собственные, так и заемные средства. При этом размер заемных средств не должен превышать 60% от общего объема средств кооператива. Кооператив формирует собственные средства за счет паевых взносов членов кооператива, доходов от собственной деятельности,

а также за счет полученных доходов от размещения своих средств, в ценных бумагах и т.д.

Паевой взнос – имущественный взнос члена или ассоциированного члена кооператива в паевой фонд кооператива внесенный деньгами, земельными участками, имущественными долями, которые имеют денежную оценку.

Прибыль кооператива определяют по бухгалтерскому балансу и направляют:

- а) на погашение просроченных платежей;
- б) в неделимый и резервный фонд, согласно принятой структуры;
- в) для расчета по обязательным платежам в бюджет;
- г) не более 30% распределяемой прибыли направляют на выплату дивидендов по дополнительным взносам ассоциированных членов кооператива;
- д) на кооперативные выплаты.

Кооперативные выплаты распределяют в соответствии с размерами оплаты труда и используют в следующем порядке:

На пополнение паевых взносов членов кооператива – не менее 70% суммы кооперативных выплат;

Остаток распределяют между членами кооператива. Если кооператив сработал с убытком, то его распределяют аналогично распределению прибыли.

Имущественная ответственность состоит в следующем. Кооператив отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не отвечает по обязательствам его членов. Члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в размере установленном Уставом, но не менее 5% обязательного пая. Взыскание по долгам кооператива при отсутствии у него денежных средств производит из принадлежащего ему имущества за исключением тех средств, которые отнесены к неделимым фондам, а также рабочего, продуктивного и племенного скота, семенных и фуражных фондов.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив — это неприбыльный тип предприятия, который принадлежит сельскохозяйственным товаропроизводителям и управляется ими на демократических принципах, обеспечивает своих членов услугами, необходимыми им для собственных хозяйств, не ставит цели получения прибыли для себя, а стремится увеличить прибыль своих членов. В своей деятельности кооператив руководствуется следующими основными положениями.

1. Члены — сельскохозяйственные товаропроизводители, которые пользуются услугами кооператива, одновременно являясь клиентами и собственниками кооператива.

2. Членство в кооперативе открытое и добровольное: любой сельскохозяйственный товаропроизводитель, желающий вступить в кооператив и пользоваться его услугами, признает устав и правила, может быть принят в него.

3. Услуги кооператива предоставляются преимущественно его членам. Деятельность с нечленами определяется как дополнительная к основной деятельности и строго ограничивается. Не менее 50% работ, выполняемых обслуживающими, перерабатывающими, сбытовыми (торговыми), снабженческими, садоводческими, огородническими и животноводческими кооперативами, должно осуществляться для членов данных кооперативов.

4. Товаропроизводители, которые желают пользоваться услугами кооператива, должны стать его членами, потому что прием в кооператив открытый.

5. Члены связаны с кооперативом обязательствами по ведению деятельности (продавать продукцию или покупать материальнотехнические средства через кооператив).

Для того, чтобы деятельность кооператива была эффективной, и он имел возможность оказывать услуги по приемлемым ценам, кооператив должен работать с большими партиями продукции или материально-технических средств, использовать оборудование на полную мощность. Члены, которые добровольно присоединяются к кооперативу с целью получения его услуг, берут на себя обязательства пользоваться этими услугами для обеспечения эффективности кооператива.

6. Паевые взносы членов кооператива должны быть пропорциональны объему деятельности кооператива. Пaeвой взнос является участием в финансировании кооператива, в формировании его собственных фондов. Чем больше товаропроизводитель пользуется услугами кооператива, тем больше его вклад в формирование необходимых собственных фондов. Пай — это собственность члена кооператива, возвращаемая ему по номинальной стоимости, когда он выходит из кооператива, это часть имущества кооператива, отражающая размер участия члена кооператива или ассоциированного члена кооператива в образовании имущества кооператива и учитываемая в стоимостном выражении. Пай члена кооператива складывается из паевого взноса и приращенного пая. Пай ассоциированного члена кооператива равен его паевому взносу.

7. Результаты годовой деятельности кооператива распределяются среди членов в форме кооперативных выплат пропорционально участию в экономической деятельности кооператива. Кооператив ставит своей целью оказание услуг по себестоимости. Результат годовой деятельности рассматривается как сумма, переплачиваемая членами за услуги, которыми они пользовались, и возвращается им.

8. Кооператив демократически управляется членами соответственно принципу — один член кооператива имеет один голос. Каждый член кооператива принимает участие в общих собраниях и имеет право одного голоса.

9. Кооператив управляется правлением, членами которого являются товаропроизводители, избранные общим собранием. Правление выбирает председателя, который также является товаропроизводителем. В кооперативе может создаваться исполнительная дирекция во главе с исполнительным директором. Исполнительный директор не является членом кооператива (и не является товаропроизводителем, но является профессиональным менеджером), он назначается правлением и осуществляет текущее управление под его контролем.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив не занимается сельскохозяйственным производством, а только оказывает услуги хозяйствам-членам. Члены кооператива не работают в кооперативе. Каждый из них работает в своем хозяйстве и получает от кооператива услуги.

Потребительский кооператив может заниматься одним или несколькими видами деятельности:

- поставка материально-технических средств: обеспечение членов кооператива топливно-смазочными материалами, запасными частями, минеральными удобрениями, семенами, химическими и ветеринарными препаратами, комбикормами и другими средствами производства, необходимыми для собственной хозяйственной деятельности;

- сохранение продукции членов кооператива, которую потом член может забрать из кооператива и реализовать через кооператив или самостоятельно;

- переработка продукции членов, которую потом член кооператива может забрать из кооператива и реализовать через кооператив или самостоятельно;
- сбыт сельскохозяйственной продукции членов кооператива от их имени;
- проведение механизаторских работ, таких как обработка земли, уборка урожая, внесение удобрений с использованием кооперативного оборудования в хозяйствах-членах;
- ремонт оборудования;
- ветеринарные услуги и услуги осеменения;
- другие виды услуг, необходимые членам для собственной хозяйственной деятельности.

Кроме того, кооператив может обеспечить своих членов консультационно-информационными услугами, а также организовать обучение, но все это лишь вспомогательные услуги к дополнению его основной деятельности. Например, молочный кооператив обеспечивает своих членов консультациями по вопросам выращивания кормов, откорму животных, контролю качества молока. Снабженческие кооперативы не только обеспечивают своих членов семенами и химическими средствами защиты растений, но и оказывают им соответствующие консультационные услуги.

Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» предусматривает создание нескольких видов сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в зависимости от видов деятельности, которые они осуществляют: перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и иные кооперативы, созданные сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива.

Несмотря на то, что сельскохозяйственная потребительская кооперация играет исключительную роль в укреплении экономического потенциала, конкурентоспособности и социального статуса сельскохозяйственных производителей, улучшении условий хозяйствования и создании стимулов для роста товарной продукции, ее развитие в России находится на начальном этапе.

5. Система сельскохозяйственных производственных и потребительских кооперативов на федеральном и региональном уровнях

Для эффективного осуществления своей деятельности несколько кооперативов могут создавать союзы (ассоциации) кооперативов или кооператив кооперативов. Два и более потребительских кооператива могут образовывать потребительские кооперативы последующих уровней, вплоть до всероссийских и международных потребительских кооперативов. Они осуществляют экономическую деятельность, являющуюся продолжением деятельности кооперативов-членов.

Кооператив другого уровня работает соответственно по тем же принципам, что и кооперативы первого уровня: каждый кооператив-член принимает участие в экономической деятельности союза и вносит пай в союз кооперативов, получает выплаты пропорционально их участия в деятельности, а также принимает участие в демократическом управлении.

Кооперативы самостоятельно или совместно с другими юридическими лицами — сельхозтоваропроизводителями — в целях координации своей деятельности, а также в целях представления и защиты общих имущественных интересов, осуществления аудиторских проверок кооперативов-членов союза (ассоциации) могут по договору

между собой создавать объединения в форме союзов (ассоциаций) кооперативов, являющихся некоммерческими организациями.

Союз кооперативов — представительская организация. Кооперативные представительские организации не являются кооперативами, они не осуществляют экономическую деятельность. Их задача заключается в популяризации кооперативной идеи и принципов, защите интересов кооперативов, особенно в органах государственного управления, и, если возможно, в организации кооперативов, их обучении, обеспечении информацией и консультациями. Кооперативные союзы (ассоциации) могут создаваться на региональном уровне. На национальном уровне эти функции выполняет Федеральный союз кооперативов.

Система сельскохозяйственной потребительской кооперации должна представлять собой совокупность кооперативов различных видов и уровней, в организационно-правовом и функциональном отношении объединенных на национальном уровне, с одной стороны, в единый союз, а с другой - в хозяйственную организацию, способную взаимодействовать с зарубежными кооперативными организациями и их объединениями (союзами).

Процесс формирования системы сельскохозяйственной потребительской кооперации достаточно длителен.

Система сельскохозяйственной потребительской кооперации страны может формироваться по принципу многоступенчатой (трех-, четырехступенчатой) системы. Базисными организациями (организациями первого уровня) в этом случае являются местные сельскохозяйственные потребительские кооперативы. В начальный период формирования системы наряду с региональными кооперативами или без их создания первичные кооперативы могут объединяться в межрайонные кооперативы (кооперативы второго уровня). На уровне субъекта Федерации могут создаваться региональные кооперативы (кооперативы третьего уровня). На национальном уровне может быть создана организация четвертого уровня, которая оказывает поддержку и помощь в работе организациям других ступеней

Параллельно с хозяйственным объединением должна развиваться двухуровневая организация, состоящая из региональных союзов сельскохозяйственных потребительских кооперативов и общероссийского союза сельскохозяйственных потребительских кооперативов, которые возьмут на себя дополнительные функции по обеспечению деятельности и по обслуживанию кооперативов и их членов. Такой союз уже создан, однако деятельность его в силу отсутствия финансовой поддержки крайне недостаточна.

В дальнейшем, по мере увеличения числа кооперативов, система может быть трехуровневой, минующей межрайонные кооперативы второго уровня.

Первичные кооперативы создаются и действуют на ограниченной территории. Их организационная структура может включать кооперативные участки. Кооперативные участки - это обособленные подразделения юридического лица, расположенные вне места его нахождения, которые представляют интересы юридического лица и осуществляют их защиту. Формирование кооперативных участков происходит по мере расширения членской базы и видов оказываемых услуг.

Второй (третий) уровень формируется кооперативами на добровольной основе путем создания ряда кооперативных структур (региональных и межрайонных кооперативов, союза и учебно-консультационного и информационного центра).

Кооператив кооперативов - это кооператив другого уровня, то есть формирование, созданное кооперативами на основе членства и добровольности для совместного осуществления деятельности, связанной с сельскохозяйственным производством.

Единственное отличие кооператива другого уровня от кооператива первого уровня заключается в том, что члены кооператива другого уровня - это не производители, а сельскохозяйственные потребительские кооперативы. Кооператив кооперативов функционирует по тем же экономическим принципам, что и кооператив. Его члены-кооперативы принимают на себя обязательства по ведению деятельности. Финансовый результат деятельности кооперативов распределяется в виде кооперативных выплат членам-кооперативам. Эти кооперативные выплаты способствуют образованию финансового результата членов-кооперативов, который, в свою очередь, распределяется между членами - сельскохозяйственными производителями в виде кооперативных выплат.

Кооператив вступает в кооператив другого уровня для совместного осуществления деятельности, которая будет более выгодной.

Параллельно с хозяйственными объединениями кооперативов должна развиваться система их общественных представительских объединений (союзов, ассоциаций), которые берут на себя дополнительные функции по обслуживанию кооперативов и их членов.

Союз (Ассоциация) кооперативов - представительская организация, ставящая своей целью защиту общих интересов кооперативов и их союзов. Союз имеет следующие функции:

- представляет кооперативное движение перед исполнительной, законодательной и судебной властями, а также партнерскими организациями;
- предоставляет кооперативам информацию, помощь в обучении, консультационные услуги и осуществляет аудиторские проверки;
- способствует развитию кооперативной идеи и призывает членов придерживаться кооперативных принципов.

Союзы (ассоциации) кооперативов могут создаваться на региональном и национальном уровнях. Могут быть также специализированные (отраслевые) союзы.

Задачами Общероссийского (национального) союза сельскохозяйственных потребительских кооперативов России могут быть:

- представление и защита интересов организаций сельскохозяйственной потребительской кооперации в федеральных органах государственной власти;
- участие в разработке государственных программ, направленных на развитие кооперативного движения в Российской Федерации, обеспечение финансовой, материально-технической и другой государственной поддержки организациям сельскохозяйственной потребительской кооперации Российской Федерации;
- определение экономической, социальной и научно-технической политики развития своих членов, содействие совершенствованию и развитию их деятельности;
- осуществление сотрудничества с соответствующими организациями на территории России и за рубежом на благо своих членов;
- представление интересов членов Союза в национальном и международном кооперативном движении, в том числе в Ассоциации кооперативных организаций России и Международном Кооперативном Альянсе;
- пропаганда идей кооперативного движения, обобщение и распространение опыта его деятельности;
- осуществление иных видов деятельности, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Союз кооперативов должен защищать и представлять интересы кооперативного движения, а не только своих членов. Союз кооперативов может создаваться:

- на национальном уровне;

- на региональном уровне;
- специализированные союзы кооперативов - например, ассоциация зерновых кооперативов по совместному использованию техники.

Региональные или специализированные союзы кооперативов, как правило, являются членами Федерального союза. Союзы кооперативов на всех уровнях формируются членами, являющимися сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, и, возможно, их союзами и ассоциациями.

Это не значит, что сначала следует создать региональные или специализированные союзы (ассоциации). Союз кооперативов может создаваться только тогда, когда имеется достаточное количество заинтересованных действующих кооперативов.

Как только количество кооперативов в определенном регионе (или в определенной отрасли) достигает достаточного уровня, эти кооперативы создают свою региональную (или специализированную) ассоциацию, которая, конечно, должна стать членом национального союза. Решение о создании региональной (или специализированной) ассоциации принимают ее члены, а не члены национальной ассоциации.

Стратегия развития сельскохозяйственной потребительской кооперации предусматривает поэтапное формирование многоуровневой сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов, действующих во взаимосвязи с государственными и иными учреждениями и организациями.

Эффективность работы системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов в значительной степени будет зависеть от ее успешного взаимодействия с другими организациями, обслуживающими крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства и другие малые формы хозяйствования в сельской местности.

Наиболее близкое партнерство будет связывать сельскохозяйственные потребительские кооперативы с сельскими кредитными кооперативами, созданными как в рамках Закона "О сельскохозяйственной кооперации", так и по Закону "О кредитных потребительских кооперативах граждан", так как сельские кредитные кооперативы - наиболее доступный источник кредитных ресурсов для членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Однако это не означает, что необходимо создавать сельскохозяйственный кредитный кооператив как многофункциональный, так как, во-первых, совмещение в одном кооперативе нескольких функций снижает эффективность его деятельности, во-вторых, делает систему менее прозрачной.

Плодотворное сотрудничество должно развиваться и с системой потребкооперации во главе с Центросоюзом. В настоящее время потребительская кооперация системы Центросоюза является важной составляющей частью инфраструктуры села и активно участвует в развитии агропромышленного комплекса. Она производит закупки у населения и сельхозтоваропроизводителей сельскохозяйственной продукции, перерабатывает и реализует ее. Организации потребкооперации системы Центросоюза имеют развитую материально-техническую базу во всех регионах страны, богатый опыт сотрудничества с личными подсобными и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, квалифицированные и опытные кадры рабочих и специалистов, и что особенно важно - учебные заведения для их подготовки. Организации потребкооперации системы Центросоюза могли бы входить в сельскохозяйственные потребительские кооперативы в качестве их членов или ассоциированных членов, а также предоставлять им в аренду свои производственные, складские помещения, оборудование.

Взаимовыгодное сотрудничество возможно также с интегрированными агропромышленными организациями акционерного типа (переработка, агросервис и т.п.), которым в рамках соглашений сельскохозяйственные потребительские кооперативы

могут поставлять сырье, готовую продукцию и, наоборот, заказывать необходимые материалы, технику, производить ремонт оборудования и т.д. Сотрудничество возможно и с другими сельскохозяйственными организациями.

Особо важное значение имеет рациональное взаимодействие кооперативов и кооперативных объединений с фермерскими представительскими организациями системы АККОР на районном, региональном и федеральном уровнях. Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов (АККОР) была учреждена фермерами для представительства и защиты их интересов. В Программе - манифесте Ассоциации и в ее Уставе определено, что важной задачей этой организации является создание благоприятных условий для эффективной работы К(Ф)Х и других малых форм ведения сельского хозяйства. Одно из таких условий - это формирование финансово-экономической инфраструктуры для малого агробизнеса на кооперативной основе. АККОР является инициатором создания первых в современной России сельскохозяйственных потребительских кредитных и снабженческо-сбытовых кооперативов в Волгоградской, Ростовской, Саратовской, Ярославской областях, их союзов на национальном уровне, Фонда развития сельской кредитной кооперации. Возможны различные формы сотрудничества представительских организаций фермеров и фермерских потребительских кооперативов.

На районных уровнях потребительские кооперативы могут входить в состав районных фермерских ассоциаций. Укрепляя их своим присутствием организационно и экономически, они облегчат решение проблем местного масштаба для улучшения условий работы К(Ф)Х, ЛПХ и малых предприятий, в т.ч. и членов кооперативов.

На региональном уровне отдельные кооперативы, а также союзы кооперативов могут входить в состав региональной ассоциации (союза) малых сельхозпроизводителей. Возможно взаимодействие двух союзов (ассоциаций) на основе соглашений.

На федеральном уровне в связи с тем, что номинально уже имеется национальный союз сельскохозяйственных потребительских кооперативов, он может сотрудничать с АККОР на договорных началах, будучи ее ассоциированным членом. В таком случае и фермерской ассоциации целесообразно стать членом Союза кооперативов. Возможен и другой вариант сотрудничества - в рамках Федерации союзов и ассоциаций малого предпринимательства. Форма сотрудничества будет определяться различными факторами. Важно, чтобы у лидеров этих союзов и ассоциаций не возобладали сепаратистские настроения.

6. Агрохолдинги: механизм интеграции, структура и конкурентные преимущества

Холдинг (от англ.holding «владение») — совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний. Помимо простых холдингов, представляющих собой одно материнское общество и одно либо несколько контролируемых им дочерних обществ (о которых говорят, что они по отношению друг к другу являются «сестринскими» компаниями), существуют и более сложные холдинговые структуры, в которых дочерние общества сами выступают в качестве материнских компаний по отношению к другим («внучатым») компаниям. При этом материнская компания, стоящая во главе всей структуры холдинга, именуется холдинговой компанией. Контроль материнской компании за своими дочерними обществами осуществляется как посредством доминирующего участия в их уставном капитале, так и посредством определения их хозяйственной деятельности (например, выполняя функции их единоличного исполнительного органа)

Создание первых холдингов в России относится к 1989 г. К середине 90-х годов этот процесс принял уже масштабный характер и шел по двум основным направлениям. Часть холдингов создавались путем разделения крупных заводов на дивизионы, выделения в дочерние предприятия вспомогательных производств. Другая часть формировалась путем хаотичной покупки будущим собственником всего того, что генерирует более-менее значимый финансовый поток.

Близким к понятию холдинга является понятие финансово-промышленных групп (ФПГ). Механизм их формирования таков: руководители эффективно функционирующих коммерческих компаний и банков, возникших в новых условиях хозяйствования, начали создавать группы практически одновременно с созданием основного бизнеса. Таким образом, появились финансовые и коммерческие группы. Стремление к получению, кроме «родной» прибыли, например коммерческой, еще и финансовой (и наоборот) привело к появлению финансово-коммерческих групп. Движущими силами для объединения предприятий и банков в финансово-промышленные группы стало стремление к стабильности связей и повышению собственной значимости в экономике, обеспечивающей выживание как за счет взаимной поддержки членов объединения, так и помощи государства. Мотивы вхождения в ФПГ «сильных» предприятий ранжируются следующим образом (по результатам опроса):

- обеспечение акционерного контроля (и управляемости) над предприятиями и финансово-кредитными учреждениями, с которыми уже налажены эффективные хозяйственные связи, целесообразные и в перспективе;
- повышение статуса, прежде всего перед инвесторами, зарубежными партнерами и т.д.;
- укрепление связей с соответствующими федеральными и местными органами власти.

Официально оформлять ФПГ склонны объединения, которые могут в перспективе структурироваться как холдинг. Напротив, сложившиеся холдинги (нефтяные компании и др.), как правило, не претендуют на официальный статус ФПГ. Вхождение таких холдингов в моноотраслевые ФПГ объясняется стремлением к дальнейшей экспансии, к расширению контроля. Когда такое расширение происходит, заинтересованность в соответствующей ФПГ ослабевает.

Предпосылки вхождения в ФПГ предприятий таковы: нехватка оборотных средств вследствие инфляции и неплатежей, свертывание бюджетного финансирования, необходимость более эффективного управления капиталом. В результате объединения в ФПГ предприятия надеялись на кооперирование в снабженческо-сбытовой сфере в целях экономии издержек; на повышение согласованности действий при производственной кооперации; на расширение круга инвесторов и укрепление отношений с банками; на консолидацию инвестиционных ресурсов; на оптимизацию материальных и финансовых потоков; на уменьшение потребности в оборотных средствах на основе укрепления платежной дисциплины партнеров по группе, использования ими товарных кредитов, векселей, трансфертных цен; на улучшение делового имиджа на внутреннем и внешнем рынках, в частности благодаря повышению ритмичности производства; на облегчение отстаивания групповых интересов в государственных инстанциях.

Предприятия рассчитывали получить от интеграции пользу, не прибегая к жесткой централизации контроля над ресурсами. Кроме того, товаропроизводители, интегрирующиеся в ФПГ, надеялись использовать возможности банков по оптимизации финансовых потоков и налоговых обязательств. Предприятия также хотели с помощью банков расширить свое влияние на размещение продаваемых государством акций. Ин-

теграция в ФПГ теоретически позволяла лучше использовать ограниченные управленческие кадры (подобную роль ФПГ играли в послевоенной Японии). В рыночных условиях благополучие предприятий существенно зависит от качества финансового менеджмента, а в банках работают квалифицированные финансовые специалисты.

К сотрудничеству с предприятиями в рамках ФПГ банки побуждала развернувшаяся борьба за надежных долговременных клиентов или опасение потерять их. Банки рассчитывали, что акционерный контроль над промышленными предприятиями позволит им сохранить клиентов в случае экспансии зарубежных банков и явится конкурентным преимуществом в соперничестве с другими российскими банками за возможность обслуживать зарубежные инвестиции и, соответственно, использовать данные денежные средства. Кроме того, предпосылками интеграции банков в ФПГ были стремление получить прибыль от перепродажи акций отечественных предприятий иностранным инвесторам, обеспечить контроль над менеджментом, денежными потоками, оборотами по счетам предприятий. Это являлось, в определенной степени, гарантией возврата выданных кредитов, снижало риск невозврата кредитных ресурсов, который часто имеет место при кредитовании посторонних заемщиков. Также банки, интегрируясь в ФПГ, рассматривали акционерный контроль над предприятиями как возможность для расширения своего влияния на рынках лизинговых, факторинговых, страховых и прочих финансовых услуг. Банки надеялись, что имущественное влияние на предприятия обеспечит им возможность переключить на себя финансовые расчеты товаропроизводителей, а также передать страхование родственной банку страховой компании, а пенсионное обслуживание работников предприятия — своему негосударственному пенсионному фонду. Банки могли реально повлиять на выбор предприятием посредников по размещению ценных бумаг хозяйствующих субъектов на зарубежных рынках капитала.

Общей чертой между подкомплексом и холдингом является использование иерархического механизма координации: эти две формы интеграции предполагают наличие административного центра, принимающего решения. Движущей силой холдингообразования является стремление к стабильности связей и повышению собственной устойчивости в экономике за счет создания сбалансированного бизнес-портфеля. Общим преимуществом для всех видов холдингов выступает существенное снижение транзакционных издержек путем частичного замещения рыночного механизма административной системой управления.

Агрохолдинг - группа самостоятельных юридических сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих организаций, в которых наибольший пакет уставных капиталов принадлежит головной организации, управляющей деятельностью группы. Агрохолдинги, как правило, являются не финансовыми, а операционными вертикально интегрированными структурами. В России первая волна холдингизации началась после дефолта 1998 года. В качестве интегратора выступали сырьевые олигархические компании (например, Газпром). Наиболее активно эти процессы происходили в Орловской (холдинги государственно-капиталистического типа) и Белгородской областях (крупнокапиталистическая вертикальная интеграция).

За прошедшее десятилетие агрохолдинги расширили масштабы, географию своей деятельности, отраслевую специализацию, распространив сферу интересов на высокорентабельные отрасли сельского хозяйства. Они демонстрируют высокую динамику деятельности и инвестиционную активность. Многие специалисты рассматривают их как единственный реальный источник инвестиций и инноваций.

Сейчас в России функционируют более 700 агрохолдингов разной формы собственности, в том числе стихийные (САХО) и сознательно сформированные (создание

акционерами «Сибнефти» компании «Юнимилк»). Интеграторами являются крупные пищевые компании и предприятия фондопроизводящих отраслей АПК. Особенностью российских холдингов является включение в состав сельскохозяйственных стадий. Как показывает зарубежная практика, процессы интеграции сельскохозяйственного производства происходят путем создания перерабатывающих предприятий в рамках сельскохозяйственных кооперативов (табл. 2).

Таблица 11.1 – Примеры агропромышленных холдингов России

холдинг	тип	Производственная база	Бизнес-портфель	Объем реализации, млн. руб.
ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» (1992 г.)	Горизонтальный	более 35 перерабатывающих заводов в 22 регионах России, на Украине и в Ц.Азии.	4 дивизиона: лидер рынка молочных продуктов и детского питания в России, ведущий производитель на рынке соков и безалкогольных напитков в России и странах СНГ.	61 610,50
Группа «ЮНИ-МИЛК» (2002 г.)	Горизонтальный	27 молокоперерабатывающих комплексов и 1 комбинат детского питания в России, Украине и Беларуси	Приоритетным направлением развития бизнеса является построение завершенной цепочки: производства, переработки и продажи молочной продукции.	53 594,00
ОАО «Группа Черкизово» (2005 г.)	Вертикально интегрированный	7 мясоперерабатывающих предприятий, 7 птицеводческих комплексов, 10 свинокомплексов, 4 комбикормовых завода, торговые дома	3 продуктовых дивизиона: свиноводство, птицеводство и мясопереработка	36 097,90
Группа «Разгуляй» (1992 г.)	Вертикально интегрированный	12 элеваторов, 7 мукомольных предприятий, 3 крупяных завода, 10 сахарных заводов и молочно-консервный комбинат, более 460 тыс. га земли в 18 регионах РФ	4 дивизиона – зерновой, сахарный, сельскохозяйственный (зерновые, сахарная свекла, рис-сырец, соя), дистрибуция	23 843,00

Вопрос о последствиях и перспективах деятельности крупных холдингов в российской аграрной экономике неоднозначен. Позитивные последствия холдингизации заключаются в притоке в сектор долгосрочных инвестиций, сокращении уровня убыточности сельскохозяйственных предприятий, модернизации их производственных и что не менее важно, управленческих технологий. Однако гипертрофированное развитие холдингов порождает и ряд серьезных проблем, связанных с монополизацией региональных рынков, углублением социальных противоречий и напряженности на селе (маргинальная деградирующая деревня и эффективно работающие анклавы).

Значительная, если не большая, часть аграрных специалистов считает, что государство должно ставить не на крупные индустриальные формы агропроизводства, гигантские агрохолдинги (как это де-факто происходит), а на сравнительно небольшие семейные фермы, которые более целесообразны с точки зрения экологической и социальной устойчивости общества. Опыт мирового сельского хозяйства свидетельствует

что развитие холдингов в российской аграрной сфере носит парадоксальный, гипер-трофированный характер, и связано это с неразвитостью аграрных рынков — от сервисных отраслей до оптовой реализации, а также большими лоббистскими возможностями крупных компаний, которые на федеральном уровне могут договориться о кредитах, субсидиях и таможенной защите.

Вопросы для самоконтроля

1. Объясните разницу между основными формами интеграции в экономике
2. Каковы основные факторы усиления агропромышленной интеграции?
3. Обсудите точку зрения, согласно которой вертикальная интеграция более предпочтительна в аграрной экономике, нежели горизонтальная
4. В чем заключаются отличия организационных форм интеграции?
5. Охарактеризуйте специфические характеристики агропромышленных кластеров
6. В чем заключаются предпосылки и преимущества кластеров по сравнению с другими формами агропромышленной интеграции?
7. Каковы соотношение и взаимосвязь между агропромышленной интеграцией и кооперацией?
8. В чем отличия сельскохозяйственной и потребительской кооперации?
9. Охарактеризуйте экономический механизм функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов
10. Почему необходима многоуровневая структура сельскохозяйственных потребительских кооперативов?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Александрова, Л.А.** Кластеры в аграрной экономике [Текст]/Л.А. Александрова, Л.А. Тутаева. Оренбург, ФГБОУ ВПО «ОГИМ», 2013. - 340 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-9723-0139-3
2. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК : учебник / ред. : Г. А. Петранева. - М. : КолосС, 2005. - 223 с. - ISBN 5-9532-0308-X
3. **Королькова, А. П.** Состояние и развитие агропромышленной интеграции : научный аналитический обзор / А. П. Королькова, В. Н. Кузьмин, Л. В. Королькова. - М. : ФГНУ "Росинформагротех", 2007
4. **Минаков И.А.** Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК: учебник для ВУЗов. М.: КолоСС. – 2007. – 264. ISBN 978-5-9532-0349-4

Дополнительная

1. Кооперация и интеграция в АПК: учебник для вузов / В. М. Володин, Л. Н. Дубова, Г. А. Баклаженко, Ю. Д. Бахтеев, А. Н. Рассказов; под общ. ред. В. М. Володина. – Пенза, 2005. – 244 с.
2. **Портер, М.** Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: научное издание / М. Портер; Под ред. В. Д. Щетинина. - М. : Междунар. отношения, 1993. - 896 с.
3. Тенденции развития интеграционных процессов в АПК России. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009.
4. Турьянский А.В., Аничин В.Л. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция: Учебное пособие. 2-е изд. испр. и доп.-Белгород: Изд-во БелГСХА, 2010. 192 с.

Лекция 11

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

1. Формирование современной парадигмы государственного регулирования аграрной экономики
2. Методы государственного регулирования АПК
3. Цели и элементы агропродовольственной политики России

1. Формирование современной парадигмы государственного регулирования аграрной экономики

Термин «регулирование» означает направление развития, движения чего-либо с целью приведения в порядок, систему. Под регулированием экономики понимают воздействие на нее с целью поддержания протекающих в ней процессов на определенном уровне или предотвращения, подавления неблагоприятных явлений. Для осуществления любого регулирующего воздействия необходимо наличие двух составляющих – норм и правил, с одной стороны, и системы надзора за их исполнением (так называемый инфорсмент) – с другой, то есть регулирование включает в себя процессы правоустановления и правоприменения.

Генезис системы государственного регулирования свидетельствует, что по мере развития рыночного хозяйства возникали и обострялись экономические и социальные проблемы, так называемые «провалы» рынка (market failures), которые не могли быть решены автоматически только рыночным механизмом саморегулирования. Возникла необходимость значительных вложений, малорентабельных или нерентабельных с точки зрения частного капитала, но необходимых для продолжения процесса воспроизводства в национальных масштабах. Национальные (в рамках всей экономической системы) и отраслевые кризисы, массовая безработица, инфляция, нарушения монетарных пропорций, ужесточении конкуренции на мировых рынках требовали государственного вмешательства в экономические процессы. При этом степень и уровень участия государства в экономике зависели от целого ряда факторов. Среди них можно выделить условия и стадию развития страны, ее конкурентные позиции в глобальном мире, особенности национальной культуры и институтов.

В современных условиях решение проблемы рационального сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов в экономике России является стратегически важной задачей. Решение сложных экономических задач, стоящих перед всей аграрной экономикой, не может основываться только на механизме конкуренции. Особенности их функционирования порождают необходимость прямого государственного регулирования их деятельности. При этом главным аргументом регулирования является общественная значимость их продукции в обеспечении продовольственной безопасности. Особое значение приобретает формирование целостной системы государственного регулирования с использованием как рыночных (экономических), так и директивных (административных) методов государственного регулирования. Формирование действенной государственной аграрной политики требует, на наш взгляд, ответа на многочисленные вопросы, касающиеся соотношения «провалов» рынка и «провалов» государства, оценки эффективности мер государственного вмешательства на основе транзакционных издержек и многих других. При этом существенное значение приобретают не только оптимальное сочетание государственного вмешательства в рыночное саморегулирование, но и повышение эффективности собственно системы государственного ре-

гулирования, устранение противоречий и несогласованности в используемых инструментах и методах, целостность данной системы.

Вопросам роли государственного регулирования рыночной экономики посвящено практически необозримое число работ в рамках различных исследовательских парадигм. В современной экономической теории сложилось несколько научных подходов к оценке роли государственного регулирования рыночной экономики, среди которых можно выделить такие направления, как маржиналистское, неоклассическое (неолиберальное), кейнсианское (некейнсианское), институциональное. Следует отметить, что концепция свободного рынка и методы государственного воздействия на экономику сменяли друг друга в зависимости от конкретных задач политического, экономического и научно-технического развития отдельных стран (табл.11.1).

Таблица 11.1 - Эволюция концепций регулирования экономики

Теоретическая школа	Представители	Основные постулаты
Маржиналистское направление (XVII в.)	И. Бехтер, Ж. Боден, Ф. Горник, Т. Мен, А. де Монкретьен, Г. Скарuffи, Х. Устарис, С. Фортрей	Значительная роль государства посредством политики высоких налогов и таможенный протекционизм, но решение социальных проблем рыночной экономики игнорировалось.
Неоклассическое направление (конец XIX в.)	У.Петти, П.Буагильбер, А.Смит, Ф.Кенэ, Д.Рикардо	Ограничение вмешательства государства в экономику Основной регулятор - рыночный механизм с конкуренцией, свободным ценообразованием
Кейнсианское направление 30-ые годы XX века	Дж. Кейнс, Э. Вигфорт, Э. Линдаль, Э. Лунберг, Г. Мюрдаль, Б. Улин, Л. Клен, Р. Модильяни, Р.Солоу, Д. Тобин, Дж. Гелбрейт	Государственное регулирование - неотъемлемая часть функционирования рыночной экономики. Государственное воздействие на спрос посредством кредитно-денежной и бюджетно-финансовой политики.
Некейнсианское направление (50-е годы XX века)	Р.Харрод, Е.Домар, Э.Хансен и др.	Активная роль государства в нахождении оптимального соотношения между занятостью и инфляцией
Концепция «неоклассического синтеза»	П. Самуэльсон	Сочетание методов рыночного и государственного регулирования
Посткейнсианское направление (60-70-е гг. XX века)	Дж.Робинсон, П.Сраффа, Н.Калдор и др.	Роль государства в уравнительном распределении доходов, ограничении рыночной конкуренции, проведении системы мер для эффективной борьбы с инфляцией.
Монетаристское направление (70-80-е гг. XX века)	М. Фридмен, М. Браун, Д. Мид, Р. Солоу, Ф. Хайек, Л.Мизес, Дж. Хикс	Невмешательство государства в экономику, рыночное саморегулирование на базе свободного предпринимательства и частной собственности
Концепция предложения (70-е гг. XX века)	Дж. Мут, Р.Лукас, Т.Сарджент, Н.Уоллес, Р.Барро и др	Механизм целенаправленного влияния на предложение через снижение налогов, стимулирующее сбережения и капиталовложения, обучение и развитие службы трудоустройства, сдерживание затрат на оплату труда
Концепция рациональных ожиданий	Р. Берроу, Р. Лукас, Н. Уоллес, Т. Саргент, Л. Лейдерман, П. Минфорд и др.	Механизм рыночного саморегулирования экономики: поведение экономических субъектов в условиях саморегулирующейся рыночной экономики носит рациональный характер, неизбежность принципов свободного предпринимательства
Теория общественного выбора (50-60-е гг. XX века)	Дж.Бьюкенен, Г.Таллок, М.Олсон, Д.Мюллер, Р.Толлисон, У.Несканен	Объектом анализа признается процесс принятия правительственных решений.
Институциональное направление	Т.Веблен, Дж.Коммонс, У.Митчелл, Дж.Гэлбрейт, Ян Тинберген	Регулирование экономики связывают с изменением правовых, социальных, технических, этических институтов общества

Резюмируя высказывания теоретиков по вопросам границ государственного вмешательства в экономику, можно сделать вывод о том, что как абсолютизация рыночных сил и государственного регулирования, так и их недооценка, не имеют достаточных оснований. Необходимо рациональное сочетание того и другого. Поэтому на наш взгляд при рассмотрении альтернативных моделей регулирования экономики необходимо детальное изучение каждой из них.

Несмотря на уже многолетнюю полемику представителей различных школ, до сих пор дискуссионным остается набор и объем функций, которые признаются за государством. Признаваемый большинством либеральный минимум включает в себя законодательную функцию и поддержание правопорядка, национальную безопасность и защиту от внешних угроз, обеспечение макроэкономической стабильности (недопущение инфляции, устойчивость национальной валюты). Также всеми признается институциональная роль государства как проводника реформ. Однако в зависимости от преобладающей доктрины государственного регулирования содержание институтов различно. Граница между либеральными и дирижистскими взглядами на роль государства определяется признаваемыми масштабом (минимум, максимум) выполнения им таких функций как оказание общественных социальных услуг, в том числе здравоохранение, образование, защита социально уязвимых слоев, предоставление социальных гарантий; обеспечение экологической устойчивости. На усилении данных функций государства как регулятора настаивают сторонники патерналистской и дирижистской модели.

Как показывает исторический опыт, в процессе государственного регулирования сельского хозяйства выделяются этапы более сильного государственного вмешательства и этапы «дерегулирования», направленные на либерализацию мировой торговли продовольствием и снижение протекционизма. Например, формирование зоны свободной торговли в Европе сменился в последней трети 19 в. первой волной протекционизма. Кризисное состояние экономики в 30-х годах 20 в. породило вторую волну протекционизма. В этот период были заложены основы агропродовольственных политик, которые в разных формах реализуются развитыми странами мира по настоящее время. На основе обобщения различных литературных источников, исторические этапы эволюции системы государственного регулирования сельского хозяйства в мире можно представить следующим образом (табл.11.2).

Таблица 11.2 - Эволюция системы государственного регулирования сельского хозяйства (исторические этапы)

<i>Период</i>	<i>Условия</i>	<i>Цель</i>	<i>Инструменты</i>
До середины XIX в.	Благоприятная ситуация для установления режима свободной торговли вследствие внешних обстоятельств, сдерживающих мировую торговлю (Гражданская война США, Крымская война)	Стимулирование роста продовольствия	Отмена существовавших импортных ограничений большинством стран Европы
Последняя треть XIX в.- 30 годы XX в.	Рост экспорта зерна из США и Канады, торговые потоки из Австралии и Индии, рост производства зерна, падение зерновых цен в Европе, рост спроса на продовольствие и цен после первой мировой войны	Первая волна протекционизма в Европе с целью защиты отечественных производителей	Введение тарифов, снижение аграрных налогов, поддержка аграрного образования
30 годы XX в. Начало формирования агропродовольственной политики	Пик предложения зерна, падение цен, общий экономический кризис в мире, падение доходов населения, снижение спроса, из-	Вторая волна протекционизма, стимулирование спроса, контроль	Высокие импортные тарифы, в ряде стран даже запретительные, экспортные субсидии, нетарифные протекционист-

вольственных политик	бытки запасов, контроль над экспортом и импортом	предложения	ские меры (импортные квоты, нормы помола), государственные закупки по фиксированным ценам, создание специальных регулирующих структур
Период после второй мировой войны- 50-е годы XX в.	Продовольственный дефицит	Увеличение производства продовольствия	Снижение импортных тарифов, введение гарантированных цен
Последняя треть XX в. – современный период	Восстановление уровня продовольственного обеспечения в мире, развитие процессов глобализации, формирование наднациональных субъектов и управления регулирования, создание и функционирование ГАТТ/ВТО	Повышение эффективности функционирования аграрного сектора и использования государственных средств поддержки с целью обеспечения продовольственной безопасности. Формирование единой аграрной политики Европейского сообщества с целью интеграции сельскохозяйственных рынков	Принятие специальных сельскохозяйственных законов, программирование (программы поддержки цен и доходов, расширения сбыта и др.); импортные тарифы, экспортные субсидии, целевые, ориентировочные, пороговые цены, интервенционные закупки, европейские гарантийный и ориентационный фонды, денежные компенсационные платежи, экологические чувствительные зоны, проведение структурной политики, формирование аграрного истэблшмента и др.

2. Методы государственного регулирования АПК

Признавая ведущую роль государства в регулировании молочнопродуктового подкомплекса, рассмотрим формы и методы, свойственные этому режиму регулирования. Существует несколько классификаций методов государственного регулирования. Наиболее распространенным основанием для их разделения выступает характер воздействия. Применение этого признака разграничивает все методы на 2 группы – прямые и косвенные.

Прямые методы государственного регулирования являются наиболее распространенными по причине своей действенности. Основной их формой является хозяйственная деятельность государства, представленная государственным сектором экономики, который имеет достаточно большие масштабы в экономически развитых странах. В его рамках государство может, например, самостоятельно предоставлять кредиты, принимать долевое участие в компаниях, являться прямым собственником хозяйствующего субъекта. Тем самым оно не только получает прибыль, но и создает рабочие места, снижая уровень безработицы. Обычно государство берет под свой контроль те отрасли, которые требуют значительных инвестиций, в том числе и сельское хозяйство.

К прямым методам относятся и нормативно-правовые методы государственного регулирования. Примером их использования может служить принятие нормативно-правового акта, устанавливающего правила поведения хозяйствующих субъектов в определенной сфере национальной экономики. Это наиболее распространенный меха-

низм, так как он не требует для реализации привлечения значительных объемов ресурсов.

Прямое государственное регулирование может быть реализовано и в виде прямых инвестиций в приоритетные отрасли, с помощью субвенций, субсидий и дотаций. Оно обычно направлено на регулирование хозяйственной деятельности, что существенным образом искажает действие рыночных механизмов, что не всегда приводит к благоприятным последствиям. В него также включаются и расходы на создание и поддержание функционального состояния социальной инфраструктуры – здравоохранения, образования, науки и т. д.

Методы прямого воздействия вынуждают субъектов экономики принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства. В качестве примера можно назвать размер налогов, величину амортизационных отчислений, бюджетные процедуры по государственным инвестициям. Прямые методы часто имеют высокую эффективность вследствие оперативного достижения экономического результата. Но у них есть и недостатки. Они затрагивают не только тех агентов рынка, на которых непосредственно направлены государственные меры, но и субъектов, связанных с ними рыночными отношениями. Иначе говоря, прямые методы нарушают естественное развитие рыночных процессов.

Одной из форм прямого вмешательства государства в экономику является государственное предпринимательство. Оно образует особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках госсектора и связана с участием государственных предприятий в производстве и сбыте товаров и услуг. При этом государство выступает самостоятельным субъектом хозяйствования, реализуя определенные общенациональные цели: структурную перестройку производства; смягчение отраслевых и территориальных диспропорций; стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности экономики.

Государственное предпринимательство охватывает те отрасли, в которых отдача либо невелика, либо наступает через длительное время. Это капиталоемкие и малорентабельные звенья производственной и социальной инфраструктуры. Кроме того, сюда относится и деятельность государства по «оздоровлению» отраслей, переживших кризис, или активизации экономики в целом (национализация либо убыточных предприятий и отраслей, либо таких отраслей, ускоренное развитие которых необходимо для повышения конкурентоспособности негосударственного сектора). Базой применения государственной формы собственности являются те сферы экономики, в которых велика потребность в прямом централизованном управлении, осуществлении государственных инвестиций, в которых ориентация на прибыльность не является критерием, достаточным для функционирования в общественных интересах. Значительную долю в государственной собственности занимают государственные предприятия. В последнее время широкое распространение получают смешанные частно-государственные предприятия, в которых государству принадлежит часть акций компании или же ее контрольный пакет. Кроме того, государство посредством заключения договорных отношений с предприятиями частного сектора закрепляет за собой право связать эти предприятия соответствующими обязательствами и тем самым устанавливает отношения формальной субординации с негосударственным сектором.

Государственные предприятия являются инструментом проведения экономической политики. Наличие государственных предприятий позволяет решать проблему занятости; осуществлять проекты, имеющие высокую степень риска; путем снижения цен на продукцию государственных предприятий и отказ от прибыли в периоды роста инфля-

ции государство осуществляет антиинфляционные меры. За счет государственных предприятий оказывается содействие местным частным товаропроизводителям путем поставки сырья и комплектующих изделий по ценам ниже рыночных и обеспечивается устойчивый рынок сбыта. При этом государственные предприятия в силу возложенных на них общегосударственных задач пользуются определенными гарантиями государства - различного рода субсидиями, защитой от банкротства, освобождением от обязательств по импорту, преимуществами госзакупок.

Косвенные методы государственного регулирования – это такие методы воздействия государства на экономику, которые позволяют достигнуть поставленных целей без прямого вмешательства государства и опираются на основные закономерности функционирования национальной экономики. Обычно они направлены на поддержание нормального уровня занятости, стимулирование увеличения вывоза товаров, формирование в интересах населения стабильного ценообразования, устойчивых темпов экономического роста, перераспределение ресурсов, стимулирование инвестиционного процесса. Основным способом достижения поставленных целей является фискальная и денежно-кредитная политика. Фискальная политика осуществляется через государственный бюджет посредством изменения его доходной и расходной частей. Денежно-кредитная система построена на регулировании и регламентации денежного обращения.

Налоговая система входит в перечень основных косвенных методов государственного регулирования экономики. С ее помощью происходит формирование бюджета – его доходной части. Изменение ставок налогов позволяет эффективным образом регулировать темпы и масштабы экономического роста. Одним из видов действия налогового механизма является ускоренное амортизационное списание основного капитала. Оно позволяет стимулировать темпы и масштабы накопления объемов инфраструктурных изменений. Модификация ставки и порядка амортизационного списания изменяет норму капитальных инвестиций в развитие производства. Этот механизм является действенным для улучшения общей экономической конъюнктуры, трансформации инфраструктуры национальной экономики и стимулирования темпов научно-технического прогресса.

Методы косвенного воздействия создают лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе субъекты экономических отношений предпочитали варианты, которые соответствуют целям экономической политики. Инструментами косвенного воздействия являются целевые программы, предоставление рыночному сектору экономической информации. Недостатком косвенных методов является определенный временной лаг, возникающий между моментами принятия мер государством, реакции на них экономики и реальными изменениями в хозяйственных результатах.

Методы государственного регулирования могут быть классифицированы и по организационно-институциональному критерию. Здесь различают административные и экономические методы. При этом прямые методы имеют преимущественно административный характер воздействия, а косвенные – экономический. Косвенные инструменты воздействуют на интересы и мотивы поведения хозяйствующих субъектов, не ограничивая их выбор. Экономические методы регулирования встроены в действие рыночного механизма саморегулирования и включают в себя налоговое, кредитное, инвестиционное регулирование и т.д. К числу косвенных мер относится также государственное воздействие на формирование адекватной рыночной институциональной среды. Здесь речь идет о содействии в развитии рыночной инфраструктуры, национальных инновационных систем, других институтов развития. Однако следует отметить, что де-

ление инструментов государственного регулирования на прямые и косвенные достаточно условно (рис.11.1).

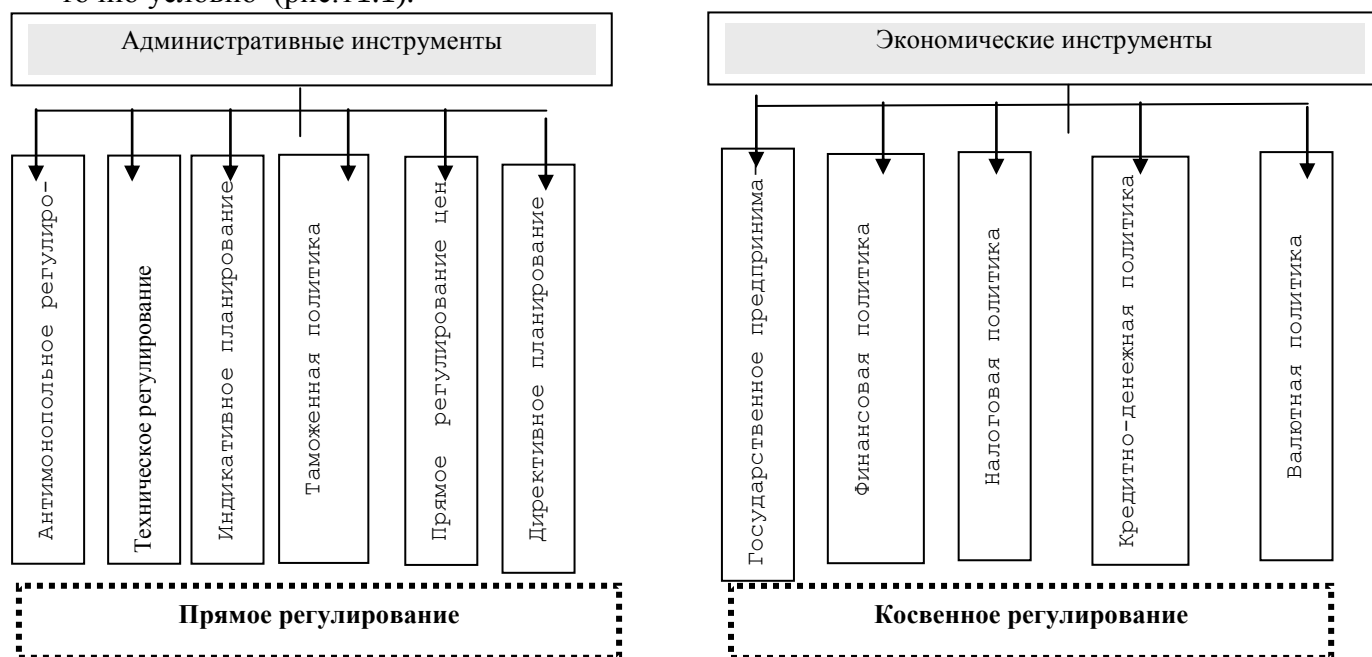


Рисунок 11.1 - Прямые и косвенные инструменты государственного регулирования

Административные методы подразделяются на методы запрета, разрешения, принуждения и основываются на регулирующих действиях, связанных с обеспечением правовой инфраструктуры. Цель принимаемых мер - создание определенных «правил игры» в рыночной экономике. Административные методы предписывают строго контролируруемую линию поведения экономических агентов.

Экономические методы не ограничивают свободу выбора, порой расширяют ее. Появляется дополнительный стимул, на который субъект может либо отреагировать, либо не обратить ни малейшего внимания, в любом случае оставляя за собой право на свободное принятие рыночного решения. Изменение, например, государством ставки процента по своим долговым обязательствам добавляет к числу доступных вариантов выгодного размещения сбережений еще один - покупку или продажу государственных ценных бумаг.

Жесткое разграничение экономических и административных методов несостоятельно, так как порой и административные и экономические методы несут в себе черты того и другого. Прибегая, например, к прямому контролю над ценами, государство создает для производителей особый экономический режим, вынуждает их пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования инвестиций и т.д. Аналогично влияние налогов и кредитных ставок как экономических мер скажется на экономическом поведении только после того, как будет принято административное решение об изменении тех и других.

С точки зрения объекта вмешательства государства можно выделить два типа регулирования: а) структурное регулирование (воздействие на структуру подкомплекса путем ограничений на вход (или выход), лицензирования деятельности и б) регулирование поведения существующих участников молочнопродуктовой цепочки (ограничение действий агентов через контроль цен, стандарты безопасности продукции и т.п.). По силе и характеру воздействия на поведение можно выделить следующие специальные предупредительные нормы: 1) стимулирующие и поощрительные; 2) понуждающие; 3) предостерегающие или нормы пресечения; 4) страховочные; 5) гарантийные. Представ-

ляется, что в механизме государственного регулирования главенствующая роль должна быть отведена стимулирующим и поощрительным нормам, которые призваны побуждать субъектов к активным действиям как напрямую, так и опосредованно, причем не под страхом понести наказание, а мотивацией послужит экономический эффект (предоставление льгот и т. д.).

3. Цели и элементы агропродовольственной политики России

Агропродовольственная политика в действительности выходит далеко за рамки непосредственно сельского хозяйства, поскольку включает общие элементы экономической политики государства в области инвестиционной, ценовой, финансовой политики, развития инфраструктуры в сельской местности. Ряд современных исследователей утверждают, что основными направлениями агропродовольственной политики и государственного регулирования аграрной сферы экономики являются: формирование продовольственного рынка; обеспечение населения необходимым количеством продовольствия. Например, Л. Усенко заявляет, что «вопросы доступа к продовольствию являются одной из составных частей геополитики государства». Отдельные ученые в качестве приоритетных направлений агропродовольственной политики выделяют: создание современного конкурентоспособного производства в АПК; ресурсное обеспечение комплекса; развитие и совершенствование системы агробизнеса.

Направления и меры реализации агропродовольственной политики позволяют определить ее специфику и особенности аграрных отношений в современных условиях. Среди наиболее актуальных направлений агропродовольственной политики необходимо отметить: обеспечение продовольственной безопасности, модернизацию и внедрение инноваций в АПК, сохранение ресурсного потенциала комплекса (табл. 11.3).

Таблица 1- Приоритетные направления и меры реализации агропродовольственной политики России

Направления агропродовольственной политики	Меры реализации агропродовольственной политики
1. Обеспечение продовольственной безопасности	- достижение экономической и физической доступности продовольствия для населения; - развитие сельского хозяйства и увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции; - снижение зависимости от импорта продовольствия за счет поддержки российских сельхозпроизводителей; - развитие транспортной, торговой, информационной инфраструктуры
2. Сохранение и развитие ресурсного потенциала АПК	- внедрение ресурсосберегающих и природоохранных производственных технологий в аграрном производстве; - обеспечение подготовки и переподготовки кадров для АПК; - стимулирование изготовления современных сельскохозяйственных машин и оборудования; - использование финансово-кредитных инструментов по поддержке сельскохозяйственных производителей; - обеспечение сохранности и восстановления земельных, лесных и водных ресурсов
3. Модернизация и стимулирование внедрения инноваций в АПК	- содействие развитию аграрной науки и распространению передовых технологий; - стимулирование научных организаций за внедрение инновационных разработок в АПК; - разработка федеральных и региональных целевых программ по внедрению инноваций; - развитие агросервисных предприятий

Агропродовольственный комплекс России переживает кризис, обусловленный: накопленными проблемами в этом секторе экономики, общим социально-экономическим кризисом в стране, ошибками в аграрной политике, а также специфическими отраслевыми проблемами, которые усугубляют положение.

Аграрная политика должна быть направлена на формирование развитых агропродовольственных рынков, надежное продовольственное обеспечение страны, развитие эффективного устойчивого агропромышленного производства, повышение уровня доходов сельского населения и сохранение природных ресурсов для аграрного производства.

Развитие агропромышленного комплекса признается одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства.

Стратегическими задачами агропродовольственной политики государства являются:

- в экономической области – формирование эффективного конкурентоспособного агропромышленного производства, способствующего продовольственной безопасности страны, обеспечивающего интеграцию в мировое сельскохозяйственное производство и рынки продовольствия;

- в социальной области – повышение качества жизни сельского населения, развитие социальной инфраструктуры села;

- в экологической области – производство экологически чистых продуктов питания и сохранение природных ресурсов для аграрного производства на основе повышения его технологического уровня и внедрения ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.

Поддержание стабильности продовольственного обеспечения страны включает:

- осуществление мер по ускоренному восстановлению производства зерна как основы устойчивости агропродовольственного рынка;

- создание страховых запасов базовых продовольственных продуктов;

- оказание продовольственной помощи отдельным территориям, оказавшимся в зоне чрезвычайного продовольственного положения;

- поддержка завоза продовольствия в районы Крайнего Севера и приравненные к ним территории.

Обеспечение единства агропродовольственных рынков в стране предполагает:

- установление режима беспрепятственного перемещения товаров, услуг и ресурсов по всей территории страны;

- проведение единой антимонопольной политики в секторе;

- поддержка формирования и регулирование рынков агропродовольственной продукции.

Проведение структурной политики нацелено на:

- содействие повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей;

- исправление накопленных структурных деформаций путем реструктуризации неэффективных и убыточных предприятий АПК.

Проведение эффективной внешнеэкономической политики включает:

- осуществление разумного протекционизма при импорте продовольствия;

- поддержка включения в мировые рынки отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

- привлечение зарубежных инвестиций в агропродовольственный сектор.

Проведение единой земельной политики - это:

- разработка общих принципов земельной политики в сельском хозяйстве;

- формирование земельного законодательства;
- ведение общегосударственного земельного кадастра;
- ведение единой системы регистрации недвижимости;

Проведение единой технологической политики включает такие действия как:

- поддержка элитного семеноводства, племенного дела и мелиорации земель;
- установление единых государственных стандартов в АПК;
- реализация целевых программ, обеспечивающих технологический и технический

прогресс в АПК;

- формирование и финансирование фундаментальных и приоритетных прикладных исследований в аграрной сфере;
- поддержка наиболее эффективных и ресурсосберегающих технологий.

Информационное обеспечение направлено на:

- создание и поддержание единой государственной системы информационного обеспечения агропродовольственных рынков;
- обеспечение мониторинга результатов проведения аграрной политики;
- пропаганда отечественной продукции и технологий за рубежом.

Проведение единой финансовой политики предусматривает:

- формирование многоканальной системы финансирования капитальных вложений;
- концентрация государственных ресурсов на приоритетных направлениях развития агропромышленного производства.

Осуществление общегосударственных контрольных функций в отрасли содержит подсистемы: ветеринарный, технический контроль, контроль в семеноводстве и племенном деле и проч.

Для преодоления спада производства в сельском хозяйстве необходимо в ближайшее время реализовать следующие первоочередные меры:

- провести финансовое оздоровление сельхозпроизводителей путем реструктуризации их задолженности по платежам в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды и институциональных преобразований;
- повысить действенность института банкротства;
- содействовать формированию горизонтальных и вертикальных интегрированных структур;
- продолжить передачу сельскохозяйственными предприятиями объектов социальной сферы в ведение администраций субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления;
- ускорить доработку и принятие Земельного кодекса Российской Федерации, завершить разработку и принятие федерального закона о государственном регулировании и особенностях ограниченного оборота земель сельскохозяйственного назначения;
- обеспечить разработку нормативной базы и введение в действие механизма страхования урожая сельскохозяйственных культур и развивать с учетом рыночных условий систему страхования в сельском хозяйстве;
- стимулировать развитие кредитной кооперации;
- устранить административные ограничения на ввоз и вывоз сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обеспечить равенство субъектов рынка и прозрачность движения товаров;
- стимулировать экономический рост отраслей АПК через поддержку импортозамещения и развитие экспорта;
- способствовать улучшению технической оснащенности сельского хозяйства;

- создавать благоприятные условия для привлечения частных инвестиций в сельскохозяйственное производство, выпуска техники и оборудования для АПК, расширения лизинга;
- содействовать проведению комплекса мероприятий по строительству и реконструкции оросительных и осушительных систем, выполнению агротехнических, противозерозионных, культуртехнических и других работ;
- реализовать систему мер по осуществлению закупок продовольствия для государственных нужд преимущественно у отечественных товаропроизводителей;
- сформировать федеральный оперативный резерв зерна и завершить разработку комплекса мероприятий по совершенствованию государственного регулирования зернового рынка;
- продолжить организацию учебно-методических и консультационных центров по оказанию помощи регионам в реформировании агропромышленного производства и переподготовке кадров;
- предусмотреть в федеральном бюджете на 2001 год средства на государственную поддержку агропромышленного комплекса не менее уровня 2000 года;
- сформировать структуру Россельхозбанка и создать на его базе государственную кредитно-финансовую систему обслуживания товаропроизводителей АПК;
- содействовать авансированию сельхозтоваропроизводителей, поставляющих продукцию для государственных нужд.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Как эволюционировали концепции государственного регулирования экономики?
- 2) Какие этапы выделяются в развитии государственного регулирования аграрной экономики?
- 3) В чем особенности современной парадигмы государственного регулирования?
- 4) В чем заключаются провалы государства?
- 5) Какие методы государственного регулирования используются в отношении аграрной экономики?
- 6) Почему степень государственного вмешательства в АПК всегда будет высокой?
- 7) Что понимается под агропродовольственной политикой?
- 8) Каковы приоритетные направления агропродовольственной политики России?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Бабашкина, А. М.** Государственное регулирование национальной экономики : учебное пособие / А. М. Бабашкина. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 480 с. - ISBN 978-5-279-02583-1
2. **Капканщиков, С. Г.** Государственное регулирование экономики : учебное пособие / С. Г. Капканщиков. - 5-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2013. - 520 с. - ISBN 978-5-406-02776-9
- і. **Милосердов, В. В.** Государственное регулирование рынка и производства продовольствия : научное издание / В. В. Милосердов, А. Н. Рассказов ; МСХ РФ, Федеральное агентство по сельскому хозяйству. - М. : ФГНУ "Росинформагротех", 2005. - 97 с.
3. **Самофалова, Е.В.** Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / Е. В. Самофалова. - 4-е изд. - М.: Кнорус, 2008. - 272 с. - ISBN 978-5-85971-944-0
4. Эффективность государственной поддержки и регулирования инвестиционных процессов в сельском хозяйстве : научное издание / В. В. Бутырин [и др.]. - Саратов : ФГБОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 208 с. - ISBN 978-5-7011-0765-4

Дополнительная

1. **Антамошкина, Е.Н.** О содержании и актуальных направлениях аграрной политики [Текст] / Е.Н. Антамошкина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3,

Экономика. Экология. – 2012. – № 1 (20). – С. 187-192.

2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 [Электронный ресурс] // <http://www.mcx.ru/documents/document/show/14857.19.htm>

3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». М., 2013

4. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717

5. **Петриков, А.** Задачи развития в аграрном секторе / А. Петриков [Текст] // Экономист. – 2010. – № 3. – С. 3-5.

6. Россия 2013: Стат. справочник [Текст] / Росстат. – М., 2013. – 62 с.

7. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат.сб. [Текст] / Росстат. – М., 2013. – 573 с.

8. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2013: Стат.сб. [Текст] / Росстат. – М., 2013. – 462 с.

9. **Тимофеева, Г.В.** Рыночные трансформации государственного регулирования социального развития села [Текст] / Тимофеева, Г.В., Просвилов В.В. // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 10. – С. 75-83.

10. **Усенко, Л.Н.** Аграрная экономика: единство в многообразии [Текст] / Л.Н. Усенко. – Р-н-Д: Изд-во РИНХ, 2006. – С. 5.

Лекция 12
ТРАНСФОРМАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ
РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

1. Глобализация как важнейшее условие трансформации государственного регулирования аграрной экономики
2. Изменения в государственной системе государственного регулирования в условиях ВТО
3. Стратегия импортозамещения России в условиях роста геополитической напряженности

1. Глобализация как важнейшее условие трансформации государственного регулирования аграрной экономики

Условия государственного регулирования определяются состоянием и динамикой факторов внешнего окружения. К важнейшим внешним факторам, влияющим на формирование системы государственного регулирования, на наш взгляд, относятся разворачивающиеся процессы глобализации. Основные черты глобализации заключаются в следующем:

1) лидирующая, во многом определяющая вектор мирового развития роль транснациональных корпораций (ТНК);

2) усиление глобальной информационно-технологической революции и появление всемирной сети «Интернет», позволившие обеспечить качественно более высокий уровень интеграции национальных хозяйств, придав процессу воспроизводства действительно всемирный характер;

3) гармонизация стандартов (технологических, экологических, статистических, бухгалтерских, финансовых и др.), обеспечивающая взаимозаменяемость компонентов, технологий и фаз производственного процесса в различных странах. Как следствие, конкуренция также приобрела глобальный характер;

4) расширение до всемирных масштабов и интенсификация международного межфирменного сотрудничества при одновременном углублении специализации и кооперации (производственной, научно-технологической, научно- производственной).

5) формирование единых (то есть имеющих одинаковые конъюнктуру, тенденции и факторы развития) глобальных рынков товаров, труда и капитал. Особое значение имеет интернационализация капитала с резким усилением влияния финансово-банковской инфраструктуры на развитие материального производства. Можно говорить и о формировании глобальных (то есть не сконцентрированных в одном регионе или стране) цепочек ценности;

6) ведущая роль (приоритет) мирохозяйственных отношений по сравнению с внутриэкономическими. Если раньше мирохозяйственные отношения выступали как вторичные, производные от внутринациональных, то сейчас они поменялись местами. В глобальной экономике «мировое экономическое сообщество из рыхлой совокупности более или менее взаимосвязанных стран превращается в целостную экономическую систему, где национальные (страновые) социумы оказываются составными элементами единого всемирного хозяйственного организма, а их судьбы в возрастающей мере определяются ходом развития этого организма как целого». Внешние, глобальные факторы и обстоятельства все более влияют на возможности внутреннего развития любой страны мира;

7) утверждение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда, Всемирного банка и др.). В условиях наднациональности государства должны или вынуждены подчиняться нормам, созданным и (или) вступившим в силу без согласия государства. Наднациональное регулирование постепенно берет верх над внутринациональными нормами, распространяясь на все более широкий перечень областей деятельности;

8) одновременное усиление процессов регионализации как противодействующей глобальному неравенству интеграции всех важнейших экономических регионов мира (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЭС, ЕврАзЭС, СНГ и др.). Региональные экономические организации также начинают выполнять координирующие функции, что позволяет международным союзам выходить на глобальные рынки в качестве единых структур и отстаивать объединенными усилиями своих участников общие региональные интересы.

Таким образом, развитие современной мировой экономики определяется, с одной стороны, глобализацией мирового хозяйства, а с другой - ростом региональной и субрегиональной интеграции. С точки зрения системы государственного регулирования, наибольшее значение имеют 3 последних фактора. Поэтому рассмотрим некоторые аспекты наднационального регулирования мировой агропродовольственной системы и мандаты ключевых для российской системы государственного регулирования сельского хозяйства наднациональных организаций.

Помимо Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, деятельность которой направлена на уменьшение остроты проблемы нищеты и голода в мире путем содействия развитию сельского хозяйства, улучшению питания и решения проблемы продовольственной безопасности, наиболее важную координирующую и унифицирующую роль играет с 1995 года Всемирная торговая организация (ВТО; англ. World Trade Organization (WTO)), созданная с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала её членом 22 августа 2012 года.

Задачей ВТО провозглашено не достижение каких-либо целей или результатов, а установление общих принципов международной торговли. Согласно декларации, работа ВТО, как и ГАТТ до него, опирается на основные принципы, среди которых равные права, взаимность, прозрачность, создание действующих обязательств и защитных клапанов. Все члены ВТО обязаны предоставлять всем другим членам режим наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Принцип РНБ означает, что преференции, предоставленные одному из членов ВТО, автоматически распространяются и на всех остальных членов организации в любом случае;

Таким образом, в условиях глобализации национальное государство, с одной стороны, утрачивает свою значимость и силу влияния. С другой стороны, преодоление угроз глобализации, существование «новых» для эпохи глобализации «провалов» рынка, таких как рост монополизма, технологического разрыва, дискриминации в отношении национального сельского хозяйства развивающихся стран и др., требуют от государства функционального и активного вмешательства. Кроме того, в условиях глобализации возрастают риски дискриминации, связанные с политическими факторами. Как показал 2014 год, введенные против России санкции со стороны крупнейших стран мира, существенно влияют на цели и ресурсное обеспечение агропродовольственной национальной политики.

2. Изменения в государственной системе государственного регулирования в условиях ВТО

Присоединение России к ВТО продемонстрировало острую борьбу различных групп интересов. Это объясняется тем, что эффект от членства в ВТО – разнороден для различных отраслей, компаний, регионов. Неоднозначен он и для производителей, и потребителей. Интересы основных стейкхолдеров определяют цели и доводы в пользу той или иной продовольственной политики, приоритеты в развитии АПК, инструменты и механизмы защиты и снижения риска либерализации продовольственного рынка.

Можно выделить в качестве основных следующие группы интересов и соответствующие институты их реализации. Во-первых, это интересы государства в целом, которые состоят, прежде всего, в укреплении политического имиджа страны. Данные интересы находят воплощение через действие политических и бюрократических институтов. Здесь важным является ответ на вопрос о мотивах присоединения: принадлежность к «кругу избранных» или полноправное членство в мировой торговле, рост конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства и достойная ниша на мировом продовольственном рынке? Если речь идет именно о том, чтобы стать полноправным участником глобального торгового клуба и использовать выгоды от членства в этой организации, то актуальным становится быстрее адаптация агроэкономики к работе в условиях членства в ВТО, четкое распределение полномочий по принятию решений в сфере применения ее норм и правил. И это потребует дальнейшего совершенствования политических институтов с тем, чтобы ВТО воспринималось не только как внешняя угроза, но и как «катализатор» структурной и технологической модернизации.

В России уже сформировалось мощное аграрное лобби, отстаивающее интересы данного сектора экономики и оказывающее влияние на властные структуры. Его представители негативно оценивают присоединение России к ВТО для отечественного сельского хозяйства. Но в условиях уже свершившегося факта присоединения к данной организации лоббирование интересов должно быть направлено на обеспечение полноценного финансирования Государственной программы, мер желтой корзины до уровня, согласованного Протоколом о присоединении России к ВТО. Следует учитывать тот факт, что в первые годы реализации Госпрограммы (когда можно использовать на поддержку аграрного сектора до \$ 9 млрд) запланированы меньшие объемы финансирования, чем в последующие годы. Так, принятыми бюджетными проективками из федерального и областного бюджетов на поддержку АПК Саратовской области предусмотрено в 2013-2016 гг. около 23% от запланированного объема финансирования до 2020 г. На начало 2013 года поддержка из федерального и областного бюджетов определена в размере 2,8 млрд.руб, что на 10% ниже, чем в 2012 года.

Постепенная трансформация агропродовольственной политики предусматривает изменение структуры поддержки в пользу нелимитируемой зеленой корзины. Сейчас по-прежнему основная часть бюджетных средств идет на поддержку в рамках желтой корзины (табл. 12.1).

Таблица 12.1 - Соотношение мер зеленой и желтой корзин в господдержке АПК Саратовской области, %

	2011 г.		2012 г.		2013 г.		изменение 13/12	
	зеленая корзина	желтая корзина	зеленая корзина	желтая корзина	зеленая корзина	желтая корзина	зеленая корзина	желтая корзина
Федеральный бюджет	8,2	91,8	33,8	66,2	10,3	89,7	-23,5	23,5
Областной бюджет	49,1	50,9	41,1	58,9	38,0	62,0	-3,1	3,1
ИТОГО	35,7	73,7	36,3	63,7	22,8	77,2	-13,4	13,4

Эффективность продовольственной политики определяется соотношением издержек и выгод, проистекающих из государственного вмешательства для всех участников продовольственного рынка и общества в целом. Особенность такой политики в том, что главная часть расходов по поддержке осуществляется в виде различного рода целевых программ, финансируемых через бюрократические институты. В настоящее время она демонстрирует целый арсенал протекционистских мер в рамках Госпрограммы и мер, предпринятых уже после вступления в ВТО (например, введение пошлин на зерноуборочную технику, повышение ставок на молочные продукты).

Различные интересы ведомств (Минсельхоз, Минфин, Минэкономразвития) определяют и масштабы государственной поддержки. Так, по первоначальным проектным оценкам Минсельхоза РФ на финансирование Госпрограммы на 2013-2020 гг. требовалось из госбюджета 2,1-2,4 трлн. руб., но Минфин урезал это финансирование до 1,5 трлн. руб.. В этих условиях существенным является повышение эффективности использования бюджетных средств. Как показывает практика, в условиях ограниченности ресурсов бюрократические структуры стремятся концентрировать в своих руках все полномочия по их распределению и заинтересованы в использовании более сложных в методическом плане и более дорогих мерах государственного регулирования. Это создает условия для увеличения контролируемого бюджета и уменьшает потенциал внешних вмешательств в дела министерства.

Первый опыт использования такого инструмента государственной поддержки как несвязанная погектарная поддержка растениеводства показал, что данный механизм достаточно сложен. Регионы используют различные методики ее распределения, от наиболее простой в Оренбургской области до наиболее сложной в Саратовской области.

Усиление геополитической напряженности в 2014 году обусловило существенный пересмотр в декабре 2014 года целей и механизма реализации Государственной программы развития сельского хозяйства до 2020 года, основанных на стратегии ускоренного импортозамещения. Новыми целями, дополняющими цели Госпрограммы, принятой в июле 2012 года, стали:

- обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки;
- обеспечение эпизоотического благополучия территории Российской Федерации;
- ускоренное импортозамещение в отношении мяса (свинины, птицы, крупного рогатого скота), молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции.

Приоритетность проблемы продовольственной независимости обусловила соответствующее увеличение финансирования. Несмотря на режим секвестирования федерального бюджета, в 2015 году на реализацию Госпрограммы выделено на 17,8 млрд.

рублей больше, чем в 2014 году, при этом из общей суммы 187,9 млрд. рублей более 10% предусмотрено на решение задач импортозамещения (табл. 12.2).

Таблица 12.2 – Бюджет стратегии ускоренного импортозамещения в продовольственной сфере России

	Объем, млрд.руб.	Прирост, млрд.руб.	Прирост, %
2015 г.	187,9	+20	+10,6
2013-2020 гг.	2126,2	+688,4	+47,9

Потребовалась и реструктуризация бюджетных средств в разрезе направлений, подпрограмм и мероприятий. Наибольший прирост финансирования предусмотрен на программы кредитования и страхования, развития садоводства, племенное животноводство, молочное скотоводство и технологическую модернизацию и инновации. Острота ситуации потребовала системного подхода к решению проблемы. Поэтому развитие отраслей, по продукции которых уровень фактического самообеспечения имел большой разрыв с целевым показателем в Доктрине продовольственной безопасности, было выделено в отдельные подпрограммы. Всего в новой редакции Госпрограммы появилось 7 новых подпрограмм:

- «Развитие овощеводства открытого и защищённого грунта и семенного картофелеводства»;
- «Развитие молочного скотоводства» (в дополнение к действующей подпрограмме развития мясного скотоводства);
- «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства»;
- «Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания»;
- «Развитие финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса» (с 2016 г.);
- ВЦП развития кооперации;
- ВЦП развития семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств;

По расчетам, реализация новых подпрограмм позволит снизить зависимость внутреннего рынка от импортных поставок мяса до 7,7%, молока и молочной продукции - до 16,6%, овощей - до 10,1%. Соответственно критическими становятся инвестиции в цепочки производства, переработки и распределения молочных продуктов, мяса, фруктов и овощей, рыбопереработку и бакалейную группу.

Для поиска необходимых изменений в механизме государственной поддержки была разработана Дорожная карта по содействию импортозамещения в сельском хозяйстве, в которой зафиксированы по сути новые принципы государственной поддержки. Среди них:

- отбор отраслевых инвестиционных проектов с позиций степени зависимости отраслевого рынка от импорта;
- переход на проектное финансирование по фиксированным ставкам кредитных ресурсов;
- компенсация части стоимости строительства приоритетных объектов под эксплуатацию;
- включение перерабатывающих отраслей в список получателей гос-поддержки;
- комплексный подход к разработке среднесрочных инвестиционных проектов, учитывающий региональное размещение производства сырья, перерабатывающих мощностей и потребления.

Получила свое развитие и система государственного субсидирования. Так, предусмотрены новые формы субсидий на содержание маточного поголовья мясного и помесного крупного рогатого скота (с 2016 г.), мероприятия по развитию сельскохозяйственной кооперации, субсидии лизинговым компаниям, взнос в уставные капиталы ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг», поддержка инновационных проектов, государственный мониторинг земель сельскохозяйственного назначения.

Представляется, что данные изменения не только целесообразны, но и давно ожидаемы агробизнесом. Таким образом, новые стратегические условия стали катализатором позитивных сдвигов в российской аграрной политике.

3. Стратегия импортозамещения России в условиях роста геополитической напряженности

Импортозамещение в узком смысле представляет собой процесс увеличения внутреннего производства продукции при снижении потребления импортных товаров. Изначально импорт призван наполнять национальный рынок продуктами, для производства которых в стране отсутствуют условия или же эти условия обуславливают невыгодность собственного производства. Такой импорт является дополняющим. Однако либерализация внешней торговли привела к появлению конкурирующего импорта – ввоза в страну продукции, имеющей отечественные аналоги. Через замещение импорта как этап в развитии экономики прошли практически все развитые страны мира, осуществлявшие индустриализацию. Задачи импортозамещения на этапе индустриализации заключались в блокировке экспорта сырья и развитии переработки имеющихся в стране сырьевых ресурсов. В настоящее время импортозамещение как государственная политика характерно для развивающихся стран (в том числе стран с переходной экономикой), при этом цели импортозамещения становятся более широкими и не ограничиваются промышленным развитием и стремлением перерабатывать производимое в стране сырье.

Мировой опыт импортозамещения (Южная Америка, Юго-Восточная Азия) показал, что в краткосрочной перспективе такая стратегия дает позитивные результаты с точки зрения диверсификации национальной экономики и ускорения темпов ее развития. Успешность импортозамещения доказана в первую очередь для отраслей пищевой и легкой промышленности как производств, не требующих огромных инвестиций и инновационных технологий. Однако длительная ориентация на принцип импортозамещения обуславливает в долгосрочной перспективе автаркию страны, консервацию отставания, потерю преимуществ от специализации в международной торговле. Поэтому импортозамещение стали рассматривать как вынужденный переходный этап к экспортной ориентации как доминирующей национальной стратегии в условиях глобализации. По мнению многих либеральных экономистов концепция самообеспечения – архаична и имеет смысл лишь в условиях полной изоляции.

Стратегия импортозамещения реализуется через механизм протекционизма, использование экономических и административных инструментов государственной защиты собственных производителей. К таковым относятся меры таможенно-тарифного ограничения и квотирования импорта, технического регулирования доступа на внутренний рынок, субсидирования развития отечественных производителей. Поэтому импортозамещение рассматривается как модель вхождения страны в систему мирохозяйственных связей, ориентированную на экономический рост государства. При этом могут быть реализованы несколько сценариев в зависимости от целевой скорости замещения и силы протекционизма. Первый эволюционный сценарий предполагает постепенность

процесса за счет формирования объективных конкурентных преимуществ у «замещающих» товаров (низких издержек, высокого качества, выгодных условий поставок и т.д.) и умеренный протекционизм в основном экономическими инструментами. Второй радикальный сценарий предусматривает мобилизационное быстрое решение задач импортозамещения при агрессивном протекционизме с помощью экономических и административных запретительных для импорта мер. В первом случае импортозамещение носит реактивный характер, а вытеснение импорта с внутреннего рынка является результатом относительно справедливой конкурентной борьбы. Во втором сценарии импортозамещение представляет собой упреждающую реакцию на крупные политические и экономические перемены (введение санкций, политические потрясения, угрозы национальной безопасности и т.д.). Таким образом, импортозамещение связано не только с проблемами экономического роста, но и проблемами национальной безопасности, обеспечения защиты национальных интересов и устойчивости к внешним угрозам.

Продовольственная безопасность является важной составляющей национальной безопасности. В соответствии с принятой в 2010 году Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации – это состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость страны, гарантируется физическая и экономическая доступность пищевых продуктов для каждого гражданина [2]. При этом продовольственная независимость предполагает устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка (табл. 1).

Таблица 12.1 – Пороговые значения продовольственной независимости России (в процентах)

Продукты	Целевое значение
Зерно	95
Картофель	95
Яйца	-
Растительное масло	80
Рыба и рыбные продукты	80
Овощи и бахчевые	-
Молоко и молочные продукты	90
Мясо и мясные продукты	85
Соль	85
Фрукты	-
Сахар (свекловичный)	80

Для России проблема продовольственной независимости стала актуальной с начала 90-х годов, когда в результате трансформационного спада потребительский рынок заполнился импортными товарами, причем низкого качества. За двадцать с лишним лет, несмотря на предпринимаемые на правительственном уровне усиления, реализацию Государственной программы развития сельского хозяйства и достигнутые определенные успехи в развитии агропромышленного комплекса, сохраняется высокая импортоспособность продовольственного рынка. Как видно из диаграммы, по сравнению с 1990 годом импортоспособность России по продовольствию усилилась. Особенно высокая импортоспособность наблюдается по фруктам, ягодам и рыбе. Превышает порог независимости удельный вес импорта в ресурсах молочных и мясных продуктов (рис. 12.1).

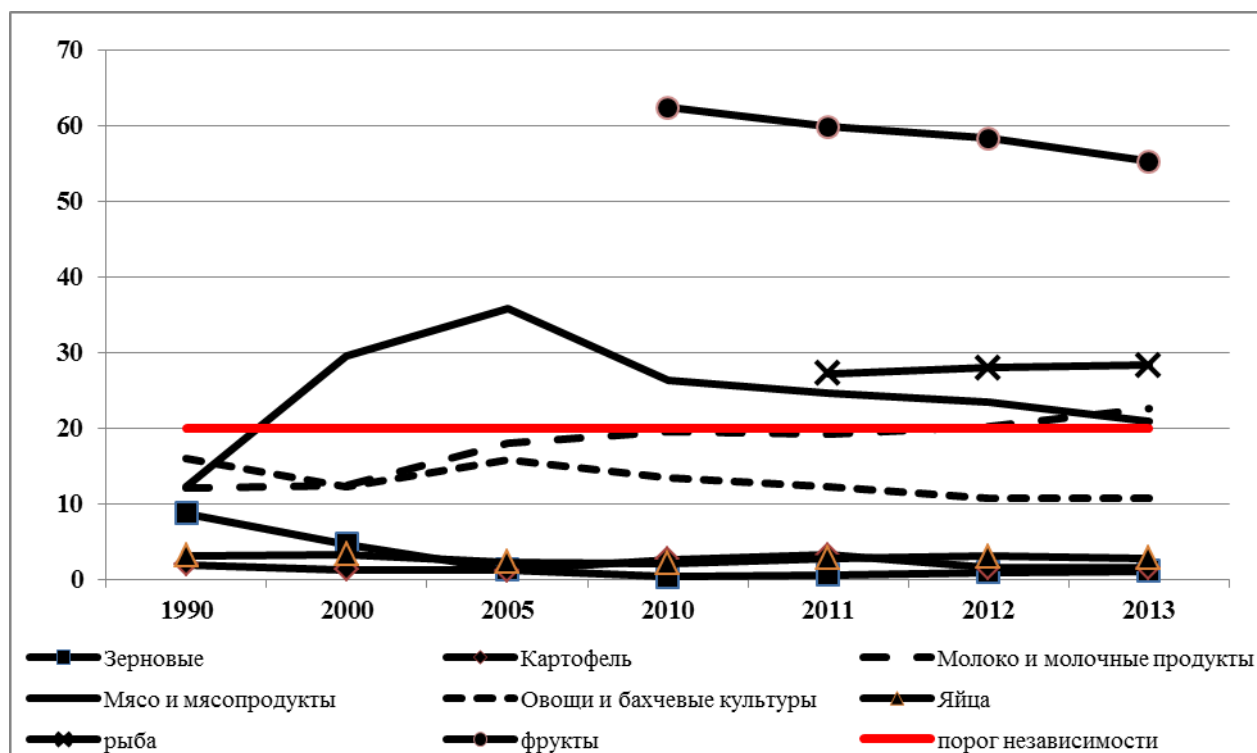


Рисунок 12.1 – Импортная зависимость основных видов продовольственных ресурсов России*

Информация продовольственных балансов отражает структуру ресурсов как сельскохозяйственной, так и переработанной продукции, которая используется и для производственного, и для личного потребления. Для оценки импортной зависимости потребительского рынка продукции пищевой промышленности могут быть использованы балансы товарных ресурсов розничной торговли. Их анализ показывает, что в разрезе конкретных продуктов переработки ситуация более сложная. По большинству пищевых товаров роль импорта в товарных ресурсах торговли выросла, особенно сильно по сухому молоку (на 38 п.п.) и пищевой соли (на 15 п.п.). По мясу птицы она снизилась за 7 лет с 38% до 13%, свинине – с 53% до 31%, баранине – на 6 процентных пункта, маслу растительному – на 7 процентных пункта. Среди регистрируемых официальной статистикой товаров пищевой промышленности перешагнули критическую степень зависимости рынки сухого молока и сливок, говядины, сыров, соли, масла животного, свинины, консервов мясных (рис. 12. 2). В целом доля импортных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами в последние годы составляет 34 – 37%.

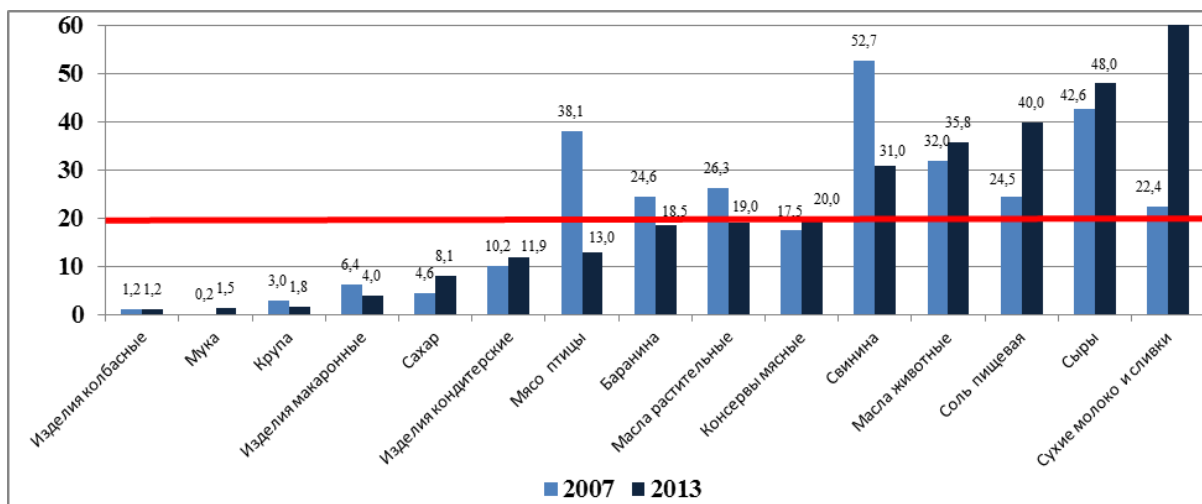


Рисунок 12. 2 – Доля импорта отдельных продовольственных товаров в их товарных ресурсах розничной торговли России (%)

Если анализировать импортоемкость по стоимости, то по данным таможенной статистики объем продовольственного импорта за 3 квартала 2014 года превысил \$28 трлн., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 2010 года на 20%. Особенно резко выросли импортные поставки таких пищевых продуктов как мучные кондитерские изделия, продукты переработки зерна, напитки, корма для животных, готовые продукты из мяса и рыбы (табл. 12.2).

Таблица 12.2 – Темпы роста стоимости импорта по данным таможенной статистики (в % к 2010 г.)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сахар и кондитерские изделия из сахара	100	154	38	35	47
Мясо и пищевые мясные субпродукты	100	119	124	110	91
Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры	100	148	111	113	110
Какао и продукты из него	100	121	112	114	118
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов	100	117	119	121	123
Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный	100	113	95	126	124
Разные пищевые продукты	100	117	107	121	127
Кофе, чай и пряности	100	129	124	133	135
Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков	100	138	130	132	146
Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	100	119	125	155	148
Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	100	119	138	150	149
Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	100	204	154	167	164
Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	100	130	150	185	203

Обращает на себя внимание наличие скрытого конкурирующего импорта. В пищевой промышленности имеется несколько переделов от первичной переработки сельско-

хозяйственного сырья до глубокой переработки и выпуска готовой продукции конечного потребления с высокой добавленной стоимостью. Продукция заключительных переделов, выпускаемая под отечественными брендами, зачастую содержит скрытый импортный компонент в виде использования импортного сырья. Наиболее очевидна ситуация с колбасными изделиями. Если по ним доля импорта составляет всего 1,2%, то по сырью для их производства – 30 – 40%. Аналогичная ситуация сложилась в производстве белого сахара, производстве соков, кондитерской продукции.

Скрытый импорт, формирующий стоимость продукции пищевой промышленности, заключается также в использовании зарубежных технологий и оборудования. По приблизительным оценкам доля исключительно отечественного производства (разработка + производство) по продуктам питания составляет всего 40%. Ежегодные выплаты по импорту технологий по соглашениям с зарубежными странами предприятиями российской пищевой промышленности достигают 6 млрд. долларов, что составляет примерно 5% от валовой продукции отрасли. Особенно высока технологическая составляющая скрытого импорта в производстве напитков, молочной и кондитерской промышленности.

С точки зрения импортозависимости важную роль играют отношения собственности. В настоящее время доля иностранного капитала в пищевой промышленности России составляет 60% и продолжает устойчиво расти. Транснациональным компаниям принадлежат предприятия, производящие более 70% соковой продукции, 80% замороженных овощей, фруктов и пива, 90% плодоовощной консервации. По некоторым мясным и молочным продуктам потенциал импортозамещения также ограничен недостаточными производственными мощностями. К этому выводу пришли специалисты Счетной палаты, сопоставив долю свободных производственных мощностей и удельный вес импорта в потреблении.

Таким образом, возможности импортозамещения в АПК связаны с преодолением ее сырьевой и технологической зависимости. Отрасль является промежуточной стадией в продовольственных цепочках ценности, начальные (исследования и разработки) и завершающие (розничные сети) стадии которых управляются из-за пределов страны.

Сложившаяся ситуация существенно отличается от условий 1998 года, заложившего первый импульс импортозамещения в последующие два года. Именно в 1999 – 2000 годах российские перерабатывающие предприятия получили первый успешный опыт вытеснения импорта на российском продовольственном рынке. Ситуации 2014 и 1989 годов похожи в контексте резкой девальвации рубля с 36 до 80 рублей за доллар (или в 2,2 раза), создающей возможность более успешной конкуренции с зарубежными производителями. Однако нынешние условия имеют существенные отличия. Во-первых, использование государственной поддержки и основных протекционистских мер (таможенные пошлины, квоты, нормы технического регулирования и фито-санитарного контроля) теперь ограничены обязательствами, взятыми Россией при вступлении в ВТО. Кроме того, Россия является членом Таможенного союза ЕАЭС, в пределах которого союзные государства (Казахстан, Россия, Беларусь, Армения и Киргизия) обязуются гарантировать свободное перемещение товаров и услуг, а любые тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле запрещены;

Во-вторых, дополнительный эффект может дать сельскохозяйственное эмбарго, запрещающее импорт из ЕС, США, Австралии и Норвегии большинство продовольственных товаров (все овощи и фрукты, рыбу, молоко и молочную продукцию, говядину, свинину, мясо птицы и пищевые готовые мясные продукты) на сумму около \$10 млрд. По данным Федеральной таможенной службы, в 2013 году поставки продуктов санкци-

онной группы из этих стран составили около 40% всего продовольственного импорта страны. Для обеспечения национальной безопасности в новых геополитических условиях, а также сбалансированности товарных рынков и недопущения продовольственной инфляции необходимо осуществить импортозамещение очень быстро, в течение нескольких лет. Иначе возникшее дополнительное «окно» будет заполнено продовольствием из юго-восточной Азии, стран Таможенного союза, Китая, Турции и т.д.

Таким образом, в отличие от эволюционного сценария 1998 года в настоящее время реализуется радикальный сценарий мобилизационного импортозамещения. Его реалистичность оценивается неоднозначно. Часть экспертов считают, что продовольственный импорт может быть легко замещен отечественным производством. Альтернативные оценки показывают, что Россия может не справиться с полным замещением импорта продуктов, подпавших под эмбарго, для этого понадобится 5-10 лет и 40-50 млрд. рублей ежегодно. Самых больших инвестиций требуют молочные продукты, фрукты, овощи, рыбопереработка, мясо и бакалейная группа.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Каковы основные черты глобализации?
- 2) Какие органы наднационального уровня влияют на трансформацию государственного регулирования АПК?
- 3) Каковы цели и принципы ВТО?
- 4) Каковы цели и принципы Евроазиатской экономической интеграции и Таможенного союза?
- 5) В чем особенности классификации мер государственной поддержки в ВТО?
- 6) Какие обязательства приняла на себя Россия при вступлении в ВТО?
- 7) Какие новые формы господдержки АПК и подпрограммы появились в последние годы?
- 8) Что представляет собой импортозамещение и какие могут быть сценарии его осуществления?
- 9) По каким продовольственным товарам уровень импортоемкости в России превышает пороговые значения продовольственной независимости?
- 10) Каковы причины высокой импортоемкости продовольствия в России?
- 11) В чем проявляется негативное и позитивное влияние стратегии импортозамещения для национальной экономики?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

5. **Бабашкина, А. М.** Государственное регулирование национальной экономики : учебное пособие / А. М. Бабашкина. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 480 с. - ISBN 978-5-279-02583-1
6. Государственно-частное партнерство в АПК: монография / ФГБОУ ВПО СГАУ.
7. **Капканщиков, С. Г.** Государственное регулирование экономики : учебное пособие / С. Г. Капканщиков. - 5-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2013. - 520 с. - ISBN 978-5-406-02776-9
- і. **Милосердов, В. В.** Государственное регулирование рынка и производства продовольствия : научное издание / В. В. Милосердов, А. Н. Рассказов ; МСХ РФ, Федеральное агентство по сельскому хозяйству. - М. : ФГНУ "Росинформагротех", 2005. - 97 с.
8. **Самофалова, Е.В.** Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / Е. В. Самофалова. - 4-е изд. - М.: Кнорус, 2008. - 272 с. - ISBN 978-5-85971-944-0
9. Эффективность государственной поддержки и регулирования инвестиционных процессов в сельском хозяйстве : научное издание / В. В. Бутырин [и др.]. - Саратов : ФГБОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 208 с. - ISBN 978-5-7011-0765-4

Дополнительная

1. **Александрова Л.А., Киреева Н.А.** Продовольственная безопасность региона: методо-

логия, критерии, последствия присоединения к ВТО // Вестник Саратовского агроуниверситета, 2012. №4, с. 54 – 59

2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.

3. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов (основные положения) // <http://audit.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/preliminary-control/resume%20%202015-2017%D0%B3%D0%B3.pdf>

4. **Карасюк Е.** FAQ: Какой импорт можно заместить в России? // <https://slon.ru/posts/1577>

5. **Логачева Е.В.** Актуальность проблемы импортозамещения некоторых групп товаров в современных условиях российской экономики и международной экономической конъюнктуры // Мировая экономика и международные экономические отношения. - №1(50). – 2009. - С. 360 – 363.

6. О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства от 19 декабря 2014 г. № 1421

7. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560

8. Перспективы импортозамещения <http://spydell.livejournal.com/564420.html>

9. План мероприятий («дорожная карта») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014 - 2015 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 октября 2014 г. № 1948-р

10. Счетная палата усомнилась в способности пищевого прома России заместить импорт // <http://lenta.ru/news/2014/10/13/embargo/>

11. Участие иностранного капитала в пищевой промышленности России. // <http://www.technoshop.ru/media/file/0/1634.pdf>

Лекция 13

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АПК РОССИИ В СОСТАВЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Теоретические основы региональной экономики
2. Межрегиональные связи
3. Формы территориальной организации производства
4. Оценка конкурентоспособности регионального АПК
5. Особенности воспроизводственного процесса и структуры регионального АПК

1. Теоретические основы региональной экономики

Регион — целостная система со своей структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Ее характеризуют:

- высокая размерность; большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями;
- многоконтурность управления; иерархичность структуры;
- значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов;
- неполная определенность состояний элементов.

Как социально-экономическая система регион может быть представлен совокупностью пяти основных подсистем, к которым относятся:

- системообразующая база;
- системообслуживающий комплекс;
- экология;
- население;
- инфраструктура рынка.

Главным фактором, обеспечивающим взаимосвязь и взаимодействие указанных подсистем, интегрирующим их в единую социально-экономическую систему, является деятельность людей. Человек — органическая часть каждой из подсистем. Он представляет собой часть природы, основной компонент производительных сил национального хозяйства и, наконец, часть населения, так как через связи и отношения с другими людьми образует собственно социально-территориальную общность.

Итак, основываясь на вышесказанном, можно принять за основу следующее определение региона. Регион — это территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, т.е. наличием политико-административных органов управления. Регион — это определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью и взаимо-связанностью составляющих ее элементов. Само слово «регион» латинского происхождения и в переводе означает: страна, край, область. Синонимом понятия «регион» является «район», который ранее был более употребительным в русском языке, чем «регион». Введенное понятие региона является весьма абстрактным («регион вообще») и предполагает, что его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении определенных типов регионов. Регионы выделяются из территории в соответствии с определенными целями и задачами. Например, Основные положения региональной политики в Российской Федерации, утвержденные Президентом страны в 1996 г., содержат следующие определения региона: «... часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо

объединять территории нескольких субъектов. В тех случаях, когда регион выступает как субъект права, под ним понимается только субъект Российской Федерации» (Собрание законодательства РФ, 1996, № 23, ст. 275, б).

Комплексность хозяйства региона означает сбалансированность, пропорциональное согласованное развитие производительных сил региона. Это такая взаимосвязь между элементами хозяйства, когда эффективно выполняется основная народнохозяйственная функция — специализация региона, не наблюдается значительных внутрирегиональных диспропорций и сохраняется способность региона осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов.

Для определения региональной специализации, по мнению регионоведов, наиболее существенными показателями являются:

- индекс уровня специализации региона по отраслям (отношение удельного веса региона в Российской Федерации по производству продукции данной отрасли к удельному весу региона в стране по всей промышленности и сельскому хозяйству);
- индекс эффективности специализации (отношение объема производства на единицу издержек в регионе к такому же показателю по России);
- общий индекс специализации (произведение предыдущих частных индексов).

Как отмечалось выше, важным признаком региона является управляемость, непосредственно связанная с административно-территориальным делением страны. И здесь важно подчеркнуть, что управляемости в определенной степени способствует целостность региона, ибо административно-территориальные органы должны обеспечивать координацию (управление) всех элементов общественного хозяйства: материального производства, природно-ресурсных потенциалов, инфраструктуры, трудовых ресурсов, а также многообразие связей — торговых, финансовых, социальных, экологических, производственных, которые обладают определенной пространственной и временной устойчивостью.

Экономическая самостоятельность региона выражает степень обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного, заинтересованного и ответственного решения социально-экономических вопросов, которые входят в компетенцию регионального уровня хозяйствования.

Непосредственно с регионом связано и другое понятие — "территориальная организация общества". В широком смысле слова это понятие охватывает все вопросы, касающиеся: территориального разделения труда; размещения производительных сил; региональных различий в производственных отношениях; расселения людей; взаимоотношений общества и окружающей среды; региональной социально-экономической политики; места региона в международном и общегосударственном разделении труда.

Можно выделить и такое понятие, как "региональное разделение труда" — специализация регионов на производстве определенных видов товаров и услуг и последующем обмене ими.

Первые обстоятельные теоретические исследования размещения производительных сил проводились начиная с XIX в. в Германии. В это время были созданы теория «изолированного государства» И. Тюнена и теория «штандорта» (местоположения) А. Вебера. Книга Иоганна Тюнена «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике. Исследование о влиянии хлебных цен, богатства почвы и накладных расходов на земледелие» была издана в 1826 г., и уже в самом ее названии дается указание на принимаемые во внимание автором факторы размещения сельскохозяйственного производства. К таковым он относит: 1) расстояние от хозяйства до города (рынка сбыта), 2) цены на различные виды сельскохозяйственной

продукции, 3) земельную ренту. Он пишет, что по мере удаления от города земля будет все более и более отводиться под такие продукты, провоз которых дешевле по отношению к их стоимости. В концентрических поясах, по мере удаления от города, И. Тюнен видит, т. е. считает целесообразным, размещение различных систем хозяйства. Исследование И. Тюнена, по сути, стало первым классическим познанием пока еще идеального «экономического пространства», невольно игнорирующим множество реальных факторов размещения. Отметим, что пополнение знаний в области региональных исследований и познания экономического пространства проходило постепенно, по мере усложнения самой экономики и экономических отношений в обществе.

Теория полюсов роста возникла на основе теории центральных мест, первоначально благодаря трудам французского ученого Ф. Перру, обосновавшего структурное выделение быстро развивающихся отраслей хозяйства. Центры сосредоточения таких отраслей он назвал географически агломерированным полюсом развития и разработал модель взаимодействия полюса и окружения. Ф. Перру ввел также понятие «комплекс отраслей», аналогичное понятию «территориально-производственный комплекс», обоснование которого намного раньше было сделано Н.Н. Колосовским – выдающимся русским ученым-экономистом, создателем знаменитого Урало-Кузнецкого комбината.

Комплексная структура полюсов роста на базе совмещения матриц отраслевого баланса, инвестиций и развития инфраструктуры в дальнейшем исследовалась известными американскими учеными, включая А. Блэкбери, В. Леонтьева, Р. Стефенсона, Т. Хартшорна. Там же, в США, в 1956 г. вышла монография У. Айзарда «Размещение и экономика пространства», в которой он ставил задачу преодоления расхождений между классическими теориями размещения и общей экономической теорией, наряду с формирующейся региональной экономикой. Преодолевая упрощения классических теорий размещения, У. Айзард формулирует закон, согласно которому фирмы с максимальной прибылью будут располагаться там, где предельные нормы замещения транспортных затрат на доставку товаров из двух разных пунктов (регионов) были равны величине, обратной отношению их транспортных тарифов. В своих трудах Айзард также адаптирует методы макроэкономики для исследований регионов и межрегиональных связей.

Развитие отечественной теории размещения производства в XX в. происходило как в рамках экономической географии и исследующей процессы размещения производства экономической науки, так и в рамках продолжающей формироваться региональной экономики. Широкую известность получили региональные исследования И.Г. Александрова, В.А. Анучина, Н.Н. Баранского, Ю.Г. Саушкина, А.Е. Пробста, А.Г. Гранберга, В.Я. Рома, Я.Г. Фейгина и многих других.

Академик А.Г. Гранберг в своей книге «Основы региональной экономики» (2000) пишет о наибольшем распространении четырех парадигм (направлений экономического развития) регионов: регионе – квазигосударстве, регионе – квазикорпорации, регионе – рынке и регионе – социуме, имея в виду необходимость исследования регионов как многофункциональных систем.

Изучение регионов как квазигосударств (лат. квази означает нечто вроде) основано на современной региональной политике России, направленной на предоставление регионам значительной экономической самостоятельности. В этом случае крупные регионы, такие как Красноярский край или Свердловская область, а также межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия (например, «Большая Волга», «Сибирское соглашение» и др.) и новые административные округа (Южный, Северо-Западный, Дальневосточный и т. д. – всего 7) могут рассматриваться как небольшие государства, имеющие собственные экономические интересы и, главное, способны осуществлять

экономическое регулирование на своей территории. В задачи региональной экономики при изучении данных форм организации производительных сил входят: нахождение оптимума взаимодействия федеральных и региональных властей, поиск новых форм межрегиональных экономических отношений, исходя из уже известного экономической науке «оптимума Парето» – взаимовыгодного состояния регионов в многорегиональной системе или принципов экономического равновесия для системы регионов, а также еще не открытых закономерностей пространственной организации крупных экономических районов, например, как частей ноосферы (разумно организованной биосферы) и субъектов постиндустриального общества.

Подход к регионам как квазикорпорациям исходит из обладания ими ресурсным (природным, производственным, финансовым и др.) потенциалом для саморазвития. В современной России в качестве регионов-корпораций могут исследоваться на предмет их внутренней и внешней (относительно экономики страны в целом) эффективности уникальный район с мировым уровнем газодобычи РАО «Газпром» – Ямало-Ненецкий автономный округ, Норильский промышленный район – территория, находящаяся в управлении РАО «Норильский никель», и др. Следует отметить, что традиции корпоративного управления территориями в отечественной экономической практике восходят к 30-м гг. XX столетия, когда, к примеру, на севере Дальнего Востока существовала мощная организация «Дальстрой», в функции которой входило как освоение, так и самостоятельное административно-экономическое управление северо-восточными территориями, в том числе промышленностью, транспортом и коммунальным хозяйством.

Подход к регионам как рынку заключается в исследовании особенностей региональных рынков товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов и ценных бумаг, а также их инвестиционной привлекательности для отечественных и иностранных инвесторов. Большой интерес представляет исследование межрегиональных товарных и инвестиционных рынков, включая рынки ассоциаций экономического взаимодействия и транснациональных регионов, таких как Балтийский и Баренц – регион, расположенный на европейском Севере России, а также Финляндии и Норвегии.

Российская региональная экономика до сих пор окончательно не выработала научно обоснованную концепцию развития свободных экономических зон как своеобразных опорных регионов экономического развития страны, тесно взаимодействующих с экономиками других стран. Широкое поле деятельности для научного осмысления заключено в нахождении места России и ее экономики в мировом процессе экономической глобализации.

Подход к региону как социуму (общность людей, живущих на определенной территории) значительно шире экономического и включает исследования воспроизводства социальных систем – этносов, а также экологических – в их влиянии на жизнь общества на всех уровнях – от глобального до регионального.

Генеральной сверхзадачей региональной экономики является создание целостной теории пространственной экономики, объединяющей анализ внутрирегиональных связей и связей национального и глобального уровней. Без такого синтетического знания затруднительно объяснить хозяйственную организацию отдельных регионов, городов и промышленных центров, а также предприятий. Представляется, что разрабатываемые модели устойчивого развития регионов, а также их систем, вплоть до глобального уровня, будут иметь комплексную экологическую, социальную и экономическую основу.

2. Межрегиональные связи

Функциональное состояние пространства экономики региона состоит из социально-экономического взаимодействия между различными регионами. Для него характерны два типа взаимодействий – внутрирегиональное и межрегиональное.

Межрегиональный тип взаимодействия включает совокупность связей региона с хозяйственными единицами, не входящими в его состав. Степень его развитости и масштабы определяют открытость региона для взаимодействия. Внутрирегиональный тип взаимодействий связан с взаимодействием хозяйственных единиц, входящих в состав одного региона. Он частично входит в межрегиональный тип и в некоторой степени составляет его основу. Присутствие всех этих типов взаимодействия определяет экономику региона как социально-экономически целостную.

Экономика региона представляет собой открытую экономическую систему. Увеличение степени ее открытости связано с активизацией процессов глобализации, интеграции и коммуникации. Наблюдается увеличение зависимости экономики региона от межрегиональных связей. Межрегиональные связи оказывают большое воздействие на характер протекающих экономических процессов, а их совокупный объем по некоторым параметрам сопоставим с масштабами производства и потребления.

В результате проводимых экономических реформ сформировались следующие негативные тенденции межрегиональных хозяйственных связей:

- 1) ослабление межрегиональных связей;
- 2) уменьшение количества межрегиональных связей.

По степени зависимости регионов выделяют следующие их группы:

- 1) независимые;
- 2) устойчивые;
- 3) зависимые.

Современное состояние национальной экономики ставит регионы перед необходимостью выбора одной из стратегий своего поведения по отношению к межрегиональным связям. Подобного рода выбор обусловлен существующими функциональными различиями регионов между собой.

По отношению к межрегиональным социально-экономическим связям регионом может быть принята одна из следующих стратегий:

- 1) закрытая, т. е. формирование экономики региона в качестве замкнутой хозяйственной системы;
- 2) открытая, т. е. увеличение степени открытости хозяйственной системы региона к внешним связям как с другими регионами, так и с мировыми рынками.

Основными межрегиональными социально-экономическими процессами являются:

- 1) глобализация и интеграция;
- 2) региональное разделение труда;
- 3) специализация регионов;
- 4) формирование интегрированных хозяйственных единиц;
- 5) выделение свободных экономических зон. Характер протекания и состав межрегиональных социально-экономических процессов разнообразен, но именно они формируют основу национальной экономики.

3. Формы территориальной организации производства

Выделяют следующие формы территориальной организации хозяйства и расселения:

- Промышленный центр - город, выделяющийся средоточием одной или нескольких отраслей промышленности. Часто П. ц. одновременно выполняют также и транспортные функции. Профиль центров добывающей промышленности, как правило, более узок, чем центров обрабатывающей промышленности, поскольку производственная специализация первых обусловлена использованием ограниченного круга природных ресурсов. В СССР и др. социалистических странах П. ц. формируются в ходе территориального планирования развития производительных сил.

- Промышленный узел — группа предприятий различных отраслей, сосредоточенных в одном месте, построенных, как правило, по единому проекту и имеющих общие обслуживающие и вспомогательные объекты и сооружения.

- Агломерация — территориально-хозяйственное сочетание, которое: возникает на базе крупного города (нескольких городов) и создает значительную зону урбанизации; отличается высокой степенью территориальной концентрации промышленности, инфраструктуры и плотности населения; оказывает решающее влияние на экономику и социальную жизнь окружающей территории; показывает высокую степень комплексности хозяйства и территориальную интеграцию населения.

- Территориально-производственный комплекс (ТПК) — значительная территория, где расположена группа взаимосвязанных предприятий и организаций, составляющих единую технологическую цепочку, комплексно использующих природные ресурсы и получающих дополнительный эффект за счет сокращения транспортных затрат.

- Межотраслевой территориальный комплекс — интегрированные на территории отраслевые производства, входящие одновременно в общегосударственную систему межотраслевых образований и имеющие единую программу развития.

- Экономический район — целостная территориальная часть национального хозяйства страны со своей специализацией и прочными внутренними экономическими связями, основное звено в системе экономического районирования страны. По своему внутреннему содержанию термин соответствует более гибкому понятию "регион".

- Зона территориального развития в Российской Федерации (далее - зона территориального развития) - часть территории субъекта Российской Федерации, на которой в целях ускорения социально-экономического развития субъекта Российской Федерации путем формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций в его экономику резидентам зоны территориального развития предоставляются меры государственной поддержки; (ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 29 ноября 2011 года).

4. Оценка конкурентоспособности регионального АПК

Каждый регион должен не только специализироваться на определенной продукции, но и осуществлять комплексный подход к развитию всех отраслей экономики, для обеспечения нормальных условий производства и жизнедеятельности населения региона. Комплексное развитие региона предполагает обеспечение наиболее рациональных отраслевых и территориальных пропорций, установление и поддержание оптимального соотношения, между:

— отраслями специализаций, и вспомогательными, а также обслуживающими отраслями;

— добывающая, обрабатывающая промышленность;

Коэффициент локализации данного производства на территории района Кл рассчитывается отношением удельного веса данной отрасли в структуре производства района

к удельному весу той же отрасли в стране. Расчеты производятся по валовой товарной продукции, основным промышленным фондам и численности промышленно-производственного персонала. К показателям комплексности регионального хозяйства относятся:

1. Объем продукции внутри регионального производства, потребляемое в регионе.
2. Удельный вес продукции межотраслевого применения.
3. Степень использования региональных ресурсов.
4. Отраслевая структура хозяйства региона.

Для количественного определения специализации региона существуют следующие формулы и показатели:

1. Коэффициент локализации отрасли региона (K_l) рассчитывается на основе сопоставления отраслевой структуры хозяйства региона с аналогичной структурой хозяйства страны в целом.

2. Коэффициент межрайонной товарности K_{mt} рассчитывается как отношение вывоза из района данной продукции к ее районному производству:

3. Коэффициент душевого производства (K_d) рассчитывается как отношение удельного веса массовой доли региона соответствующий отрасли хозяйства страны. К дельному весу населения региона к дельному весу населения страны.

Если расчетные отраслевые коэффициента локализации, уровня развития и душевого производства > 1 и продукция данных отраслей значительна в объеме вывозится в другие регионы, то данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации региона.

Показатели межрегионального обмена часто используются для оценки конкурентоспособности региональной экономики. Осуществим постановку задачи оценки конкурентоспособности аграрной продукции региона следующим образом:

- это оценка конкурентоспособности подотраслей сельского хозяйства как совокупности товаропроизводителей, производящих заменяемые продукты, использующих близкие ресурсы и близкие технологии;

- это оценка конкурентоспособности товаропроизводителей, расположенных в конкретном регионе, по сравнению с товаропроизводителями других регионов;

- это оценка позиций продукции региональных товаропроизводителей как на внешнем (национальном и международном), так и внутреннем (областном, районном) рынках.

Наиболее распространен анализ реализованных конкурентных преимуществ по данным о внешнеторговой деятельности и межрегиональном обмене. Косвенными индикаторами готовности региональных товаропроизводителей к конкуренции на внешних и внутренних рынках выступают показатели объема и структуры ввоза и вывоза продукции отрасли, а также динамика доли региональных товаров на национальном и региональном рынках.

В соответствии с этим методическим подходом произведем оценку конкурентоспособности продуктов питания, произведенных предприятиями Саратовской области, на российском рынке, используя в качестве критерия отраслевой конкурентоспособности на внешнем рынке показатель сальдо межрегионального обмена как отношение вывоза к ввозу продукции отрасли. Коэффициенты, превышающие единицу, можно рассматривать нижним пределом конкурентоспособности, а рост их значений – тенденцией повышения отраслевой конкурентоспособности. Результаты расчетов по информации балансов продовольственных ресурсов приведены в таблице 13.1. Как видно из таблицы, яйцепродукты, молочная и мясная продукция из Саратовской области достаточно

конкурентоспособны на общероссийском рынке, хотя и существенно уступают лидерам.

Таблица 13.1 - Сальдо вывоза-ввоза продовольственной продукции по Саратовской области в 2012 году

Виды продукции	Коэффициент отношения вывоза к ввозу			Уровень конкурентоспособности
	Саратовская обл.	РФ	Максимум	
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	0,8	0,3	56,0 (Астраханская обл.)	Низкий
Мясо и мясопродукты	1,4	0,02	13,2 (Республика Калмыкия)	Средний
Молоко и молокопродукты	1,1	0,1	11,8 (Республика Мордовия)	Средний
Картофель	0,3	0,1	164,6 (Курская обл.)	Низкий
Фрукты и ягоды	0,2	0,01	2,2 (Республика Кабардино-Балкария)	Низкий
Яйца и яйцепродукты	1,6	0,4	16,7 (Ярославская обл.)	Средний

5. Особенности воспроизводственного процесса и структуры регионального АПК

Территориальная структура национального АПК включает совокупность соответствующих региональных комплексов в рамках территорий субъектов Федерации, федеральных округов и муниципальных районов. Территориальные АПК районов и областей являются составными элементами единого агропромышленного комплекса. Их главная функция — оптимизация размеров производства сельскохозяйственной и промышленной продукции из сельскохозяйственного сырья собственного производства для нужд местного населения и для продажи и обмена с потребителями других региональных АПК. Отличительной особенностью региональных АПК является то, что специализация сельскохозяйственного производства того или иного региона соответственно влияет на специализацию их АПК.

Ввиду открытости структура регионального АПК, как правило, не включает фондосоздающие отрасли и предприятия первой сферы, которые ориентированы на национальный и международный уровень. Открытость также определяет особенности и воспроизводственного процесса. В России достаточно мало регионов с замкнутостью воспроизводственного процесса аграрной экономики. Состав регионального полностью зависит от специализации региона в территориальном разделении труда и является следствием влияния природно-климатических, экономических и социальных факторов.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Какие методологические подходы существуют в отношении категории «регион»?
- 2) В чем выражается комплексность и замкнутость региональной экономики?
- 3) Какие показатели используются для характеристики специализации регионального АПК в системе территориального разделения труда?
- 4) Что такое «полос роста»?
- 5) Какие формы территориальной организации труда используются в АПК?
- 6) Какова взаимосвязь между открытостью регионального АПК и интенсивностью межрегиональных взаимодействий?
- 7) В чем заключается методический подход к оценке конкурентоспособности регионального АПК?
- 8) Каковы особенности структуры и воспроизводственного процесса регионального АПК?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Нечаев, В. И.** Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства : монография / В. И. Нечаев, Ю. И. Бершицкий, С. М. Резниченко. - СПб. : Лань, 2009. - 336 с. - ISBN 978-5-8114-0904-4
2. Региональная экономика: учебное пособие / К. Н. Юсупов, А. Р. Таймасов, А. В. Янгиров. - М. : Кнорус, 2006. - 232 с. - ISBN 5-85971-470-X
3. Региональные проблемы аграрной реформы в России : научное издание / РАН, Институт аграрных проблем ; ред. : А. А. Афиногентова. - Саратов : Саратов. ун-т, 1999. - 294 с. - ISBN 5-292-02286-1
4. **Черняев, А.А.** Региональные организационно-экономические проблемы развития АПК на современном этапе: монография / А. А. Черняев. - Саратов: Саратовский источник, 2013. - 212 с. – ISBN 978-5-91879-292-6

Дополнительная

1. **Александрова Л.А., Киреева Н.А.** Продовольственная безопасность региона: методология, критерии, последствия присоединения к ВТО // Вестник Саратовского агроуниверситета, 2012. №4, с. 54 – 59
2. Методология и методика исследований экономики в АПК: материалы научно-практической конференции / РАСХН, ВНИИЭСХ, ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН. - М. : ГНУ ВНИИЭСХ, 2006.
3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». М., 2013
4. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717

Лекция 14

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

1. Особенности организации производства и экономики отраслей растениеводства
2. Особенности организации производства и экономики отраслей животноводства
3. Специализация сельскохозяйственных предприятий
4. Финансы сельскохозяйственных предприятий

1. Особенности организации производства и экономики отраслей растениеводства

Растениеводство – это отрасль сельского хозяйства, занимающаяся главным образом возделыванием культурных растений для производства растениеводческой продукции. Растениеводство включает: полеводство, овощеводство, плодоводство, виноградарство, луговоеводство, лесоводство, цветоводство.

Чтобы получать устойчивые урожаи высокого качества, необходимо учитывать почвенно-климатические и экономические условия хозяйства, происхождение растений, особенности их морфологии, биологии и технологии выращивания. Поэтому главной задачей растениеводства является разработка эффективных технологий выращивания каждой культуры, обеспечивающих удовлетворение требований к условиям жизни на всех этапах их развития.

Для каждой культуры характерны свои особенности выращивания. Тем не менее, можно выделить общие для всех культур принципы обеспечения качества в растениеводстве:

- рациональные севообороты;
- научно обоснованные системы обработки почвы и удобрения;
- подбор сортов (гибридов), обладающих в местных почвенно-климатических условиях наиболее ценными хозяйственно-биологическими свойствами;
- использование семенного материала высокого качества;
- правильное размещение растений на площади посева (оптимальные сроки и способы посева, норма высева и глубина посева);
- тщательный уход за посевами и борьба с сорняками, болезнями и вредителями;
- своевременная уборка урожая и высококачественная первичная обработка продукции.

Контроль качества в растениеводстве включает несколько направлений:

1. контроль технологических параметров в растениеводстве;
2. контроль сельскохозяйственных растений в процессе выращивания (диагностика минерального питания растений);
3. контроль качества продукции растениеводства;
4. контроль качества растительных кормов.

Эффективность производства зерна характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей. Среди натуральных показателей главным является урожайность зерновых культур и производство зерна на единицу площади пашни. На урожайность зерновых культур особое влияние оказывают природно- климатические условия и обеспеченность хозяйств материально- денежными ресурсами и техникой. Практика показывает, что выращивание высоких и устойчивых урожаев зерна в Поволжском, Северо- Кавказском, Уральском экономических районах невозможно достичь без соответствующего увеличения орошаемых земель и внедрения высокопродуктивных, устойчивых к засухе сортов и гибридов зерновых культур.

Показатели экономической эффективности производства зерна:

- урожайность зерновых культур, ц/га;
- производительность труда (затраты труда на 1 ц зерна, чел. час)
- себестоимость производства 1 ц зерна, руб.
- валовой доход и чистый доход на 1 чел.час и на 1 га посевов зерновых
- окупаемость затрат при производстве зерна:
- прибыль от реализации зерна в расчете на 1 ц продукции, руб
- уровень рентабельности производства зерна, %

Основными направлениями дальнейшего увеличения объемов производства и эффективности возделывания зерновых культур является последовательная интенсификация на базе развития химизации и мелиорации, внедрения прогрессивных технологий выращивания и уборки зерна, применение новых более продуктивных сортов и гибридов зерновых культур.

Экономическая эффективность производства картофеля. Оценка экономической эффективности производства картофеля проводится с помощью системы натуральных и стоимостных показателей, отражающих соотношение между достигнутым результатом и использованными производственными ресурсами.

В целях анализа и выявления резервов роста производства и повышения эффективности отрасли используются такие показатели, как:

- урожайность картофеля, ц/га;
- затраты труда на единицу продукции (трудоемкость), чел. час на 1 ц;
- производство продукции в натуральном выражении на одного работника или на 1 чел. час затраченного времени;
- сумма производственных затрат на 1 га площади посадки картофеля, на 1 ц продукции, на 100 руб. стоимости валовой продукции отрасли, руб;
- средняя цена реализации 1 ц га картофеля, руб;
- размер прибыли на 1 га площади посадки картофеля, на 1 ц продукции, на 100 руб. стоимости валовой продукции, руб;
- уровень рентабельности отрасли.

При характеристике эффективности использования средств механизации, капитальных вложений, прогрессивных технологий, применяемых минеральных удобрений и средств защиты растений от вредителей и болезней; использование новых высокопродуктивных сортов и гибридов картофеля применяют показатели:

- окупаемость материально-денежных затрат на производство картофеля;
- приведенные затраты;
- экономия производственных ресурсов на возделывание и уборку картофеля;
- эксплуатационные затраты при использовании различных систем машин.

Основными направлениями повышения эффективности производства картофеля являются рост урожайности клубней, внедрение высокоурожайных сортов, применение комплексной механизации возделывания и уборки, совершенствование технологии хранения и реализации продукции. На урожайность картофеля существенное влияние оказывают качественные параметры посадочного материала, применение научно обоснованных доз минеральных удобрений, выполнение всех работ технологического процесса в соответствии с рекомендуемыми требованиями. Важнейшим направлением повышения экономической эффективности производства картофеля в рыночных условиях является выбор путей и каналов реализации продукции.

Экономическая эффективность производства овощей. Овощеводство является одной из важнейших отраслей сельского хозяйства. Выращивание высоких и стабильных

урожаев овощных культур достигается за счет рациональной обработки почв, внесения оптимальных доз органических и минеральных удобрений.

Оценку экономической эффективности производства продукции овощеводства проводят с помощью системы натуральных и стоимостных показателей. Натуральные показатели характеризуют уровень производства овощей в целом и по отдельным видам. Для этого используют такие показатели как:

- урожайность овощных культур в целом и по видам, ц/ га;
- выход валовой продукции овощеводства в натуральном выражении в расчете на среднегодового работника, занятого в отрасли, ц/ человека;
- производство овощей на единицу площади пашни предприятия, т/га;

Стоимостные показатели дают более точное представление об эффективности производства, окупаемости затрат в овощеводстве, возможности расширенного воспроизводства в отрасли. При анализе экономической эффективности производства овощей применяют следующие стоимостные показатели:

- выход валовой продукции овощеводства на единицу площади посева овощных культур, руб/ га;
- производство валовой продукции в денежном выражении на среднегодового работника и на 1 чел. час, затраченный в отрасли, руб /чел. час. , руб/ работника;
- окупаемость производственных затрат в овощеводстве руб/руб;
- размер валового дохода, чистого дохода и прибыли на 1 га посевов овощных культур, руб./ га;
- сумма производственных затрат на единицу продукции в отрасли, руб/ц;

Обобщающим показателем экономической эффективности производства овощей является уровень рентабельности овощеводства или отдельных видов овощной продукции. Важным условием повышения эффективности отрасли овощеводства является рост урожайности овощных культур и снижение материально- денежных затрат на производство и реализацию овощной продукции.

Пути повышения эффективности производства овощей:

1. Рост урожайности овощных культур.
2. Сокращение затрат труда при выращивании овощных культур.
3. Снижение себестоимости производства овощей.
4. Совершенствование способов заготовки и реализации овощной продукции.

Экономическая эффективность кормопроизводства. Экономическую эффективность производства тех или иных кормовых культур характеризуют следующие показатели:

- урожайность кормовых культур- в центнерах кормовых единиц, а также в центнерах перевариваемого протеина с гектара;
- себестоимость 1 ц кормовых единиц, руб;
- затраты труда на 1 ц кормовых единиц, чел. час.

В практике пользуются комплексной оценкой кормовых культур по сумме коэффициентов. Этот расчет весьма сложный и трудоемкий, поэтому используется в основном в научных исследованиях. Данные по экономической оценке кормовых культур и отдельных видов кормов в хозяйствах, используют как для определения наиболее эффективного типа кормления животных, так и для разработки конкретных мер по организации кормовой базы: при составлении кормового плана и кормового баланса, расчета структуры посевных площадей и др., перевод всех кормов в кормовые единицы осуществляется по следующим коэффициентам: сено разнотравья- 0,46; солома пшеничная яровая – 0,22; озимая – 0,29; просьяная – 0,41; овсяная – 0,31; клеверная – 0,14; горо-

ховая – 0,23; брюква – 0,13; морковь – 0,14; свекла кормовая – 0,12; столовая свекла – 0,10; сахарная свекла – 0,26 кормовых единиц.

Показатели комплексной экономической оценки кормов:

- Урожайность кормовых культур (выход кормовых единиц с 1 га посевов кормовых культур, ц к ед.

- Выход кормовых единиц на 1 чел. час и на 1 руб. производственных затрат, ц к ед.

- Себестоимость 1 ц кормов в натуральном выражении и 1 ц кормовых единиц, руб.

- Размер валовой продукции и чистого дохода на 1 га посевов кормовых культур, руб.

- Техническая окупаемость кормов: выход животноводческой продукции в натуре на затраченную кормовую единицу, кг, шт.

- Экономическая окупаемость кормов: стоимость валовой продукции животноводства на единицу стоимости кормов, руб.

5. Особенности организации производства и экономики отраслей животноводства

Животноводство является важной отраслью сельского хозяйства, дающей более половины его валовой продукции. Значение этой отрасли определяется не только высокой долей ее в производстве валовой продукции, но и большим влиянием на экономику сельского хозяйства, на уровень обеспечения важными продуктами питания. Наиболее распространенными направлениями специализации животноводческих хозяйств России в настоящее время по-прежнему остаются: в скотоводстве – молочное, мясное, молочно-мясное; в свиноводстве – мясное, беконное, полусальное, шубное; в птицеводстве – яичное, мясное, бройлерное, смешанное. Мясо, молоко, яйца представляют основные продукты питания населения характеризуются высокими питательными свойствами. Без них невозможно обеспечить высокий уровень питания. Животноводство дает ценные виды сырья для промышленности: шерсть, кожу, смушки и т.п. Развитие животноводческих отраслей позволяет производителю использовать в сельском хозяйстве трудовые и материальные ресурсы в течение года. В отраслях животноводства потребляются отходы растениеводства, создаются ценные органические удобрения – навоз и навозная жижа.

В животноводстве выделяют более узкие отрасли – по видам животных, составу продукции и другим признакам. Скотоводство (разведение крупного рогатого скота) занимает одно из основных мест в животноводстве страны. Крупный рогатый скот по сравнению с другими видами животных обладает наивысшей молочной продуктивностью. От этого вида скота поступает основная масса мясной продукции. В мясном балансе страны говядина и телятина занимают более 40%. Молоко молочные продукты являются продовольственными товарами первой необходимости. Основными производителями молока являются сельскохозяйственные предприятия. Для многих хозяйств производство молока рентабельно и является основным источником ежедневной выручки. Однако прибыльным оно становится только при достаточно высокой продуктивности дойного стада и высоком качестве молока. От коровы при правильном выращивании и содержании получают по 5-6 тысяч килограмм молока и более в год при жирности 4% и выше. От скотоводства получают также ценное кожевенное сырье. Потребляет же крупный рогатый скот наиболее дешевые растительные корма. Скотоводство как отрасль играет существенную роль в развитии других отраслей сельского хозяйства. Растениеводству оно поставляет ценные органические удобрения – навоз, свиноводству – молоко, необходимое для поросят раннего возраста.

Свиноводство является одной из наиболее продуктивных и скороспелых отраслей животноводства. Основная продукция свиноводства – мясо и сало. По скороспелости, плодовитости животных, выходу мяса и сала свиноводства занимает первое место среди отраслей животноводства.

Овцеводство является важной отраслью животноводства, которая дает многоотраслевую и ценную продукцию: мясо, сало, молоко, а также шерсть, меховое и шубные овчины, смушки и кожу.

Птицеводство обеспечивает население высокопитательными диетическими продуктами питания, а легкую промышленность – ценным сырьем.

Изменение численности скота и птицы зависит в первую очередь от обеспеченности животноводства качественными кормами и показателем воспроизводства стада. Негативное влияние на развитие животноводства оказывают несовершенство ценообразования, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, отсутствие государственной поддержки и другие факторы. Низкая продуктивность скота является одной из главных причин не только плохого качества животноводческого сырья, но и высокой трудоемкости и убыточности производства продукции отрасли. Поголовье крупного рогатого скота пока не стабилизировалось, но темпы сокращения замедлились, так как руководители и специалисты сельскохозяйственных предприятий осознали, что дальнейшее сокращение поголовья коров нарушит наметившийся баланс между наличием поголовья, кормовой базы, средствами производства и трудовыми ресурсами.

В производстве продукции животноводства возникает вероятность появления внутренних и внешних рисков. На уровень внутренних рисков оказывают влияние:

- производственный потенциал
- технологическая оснащенность
- уровень специализации
- уровень производительности труда и т.д.

На уровень внешних рисков влияют факторы:

- демографические
- социальные
- экономические
- политические и т.д.

В зависимости от размещения и специализации, выбранной системы животноводческой фермы существенно различаются по своему материально-техническому оснащению, технологии, организации труда и производства. В последние годы эти различия резко обострились, главным образом, в зависимости от финансового состояния того или иного животноводческого хозяйства.

Под системой животноводства принято понимать обусловленные производственной специализацией хозяйства состав и размеры животноводческих отраслей, а также совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных, научно обоснованных зоотехнических, ветеринарных, технических и организационно-экономических мероприятий по их ведению. Системы животноводства различают по уровню интенсивности, способам кормопроизводства и типам кормления животных, формам организации содержания скота, организации воспроизводства стада, ведения племенной работы и т.д. Совершенствование этих систем заключается в организации производства продукции животноводства на промышленной основе, на крупных узкоспециализированных предприятиях. В отрасли мясного скотоводства лидирующие позиции занимают крупные специализированные откормочные предприятия промышленного типа. В свиноводстве же в боль-

шинстве случаев выращиванием и откормом животных занимаются одни и те же хозяйства и разделение труда в этой отрасли более ограничено. В птицеводстве прогрессирует выделение производства мяса, являвшегося ранее побочным продуктом в птицеводстве яичного направления, в самостоятельную отрасль мясного птицеводства.

Негативные тенденции, начавшиеся в конце 80-х годов в отраслях животноводства России, выражались, прежде всего, в сокращении потенциала поголовья скота и птицы в хозяйствах общественного сектора, постепенном замедлении влияния интенсивных факторов на темпы роста производства животноводческой продукции с начала 90-х годов дестабилизирующие процессы в отрасли приняли обвальный характер, в следствии чего во всех без исключения типах животноводческих хозяйств ухудшились все параметры их хозяйственной деятельности. Основные последствия деградации отрасли заключаются в следующем:

- произошло крупномасштабное сокращение поголовья скота и птицы, вплоть до ликвидации его во многих хозяйствах и исчезновения уникальных пород;
- продуктивность животных снизилась до минимальных пределов;
- полная убыточность производственной деятельности животноводческих помещений и других объектов производственной инфраструктуры;
- свертывание мероприятий по внедрению факторов интенсификации производства и достижений научно-технического прогресса в области животноводства;
- спад производства животноводческой продукции превысил все допустимые пределы с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности страны.

В условиях ведения крупно-товарного производства в условиях тяжелого финансового положения, недостатка материальных ресурсов и технического обеспечения на фермах выбывают в первую очередь высокопродуктивные животные, которые в большей степени подвержены различным заболеваниям. Из всех отраслей животноводства наибольшие потери характерны для овцеводства. Его количественный и качественный потенциал существенно подорван, имела место массовая ликвидация овцеводческих ферм в общественных хозяйствах, а материально-техническая база оставшихся ферм отброшена на несколько десятилетий назад.

Соблюдение технологии содержания скота и птицы и производства продукции животноводства непосредственно зависит от рациональной организации труда в хозяйстве. При организации труда в животноводстве необходимо безусловное соблюдение таких основных принципов рациональной организации рабочих процессов как пропорциональность, согласованность, ритмичность, непрерывность.

При изучении производства продукции животноводства могут быть использованы в основном те же приемы, что и при изучении продукции растениеводства: показатель выхода продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий распадается на составные части (по отраслям и продуктам), зависящие от численности и продуктивности скота, которые рассматриваются в зависимости от комплекса природных и экономических условий. В результате анализа отраслей животноводства устанавливаются основные причины, определяющие объем производства продукции в целом по хозяйству, в отделениях и на фермах; факторы, влияющие на размеры поголовья скота и птицы и уровень продуктивности; изучается экономическая эффективность использования кормовых ресурсов и других средств производства; вскрываются резервы повышения уровня интенсивности производства, увеличения объема продукции и улучшения ее качества.

В отличие от растениеводства при анализе валовой продукции животноводства имеются и специфические особенности, обусловленные тем, что процесс производства в животноводстве непрерывен, продукция получается круглый год, ее выход зависит

меньше от климатических условий и в большей мере от вложений труда, кормов и средств. В животноводстве другое соотношение факторов. Если в растениеводстве расширение посевов одних культур ведет к сокращению других ввиду ограниченности общих площадей, то в животноводстве возможно увеличение скота всех видов, если позволяют возможности воспроизводства стада, кормовые и трудовые ресурсы, помещения и условия специализации производства.

Продукция животноводства состоит из продукции отдельных отраслей и определяется поголовьем скота на 100 га сельскохозяйственных угодий и выходом продукции на голову. При исследовании анализ отраслей животноводства начинают с изучения их состава и общего размера, специализации, размещения и размера животноводческих ферм, т. е. с производственно-организационной структуры. Затем анализируют результаты производства животноводческой продукции. В практике нередко анализируют отдельные процессы производства по результативным показателям и в ходе анализа определяют факторы, влияющие на конечные результаты, т. е. рассматривают условия производства.

В сельскохозяйственных организациях постоянно происходят процесс воспроизводства стада, количественные изменения его состава и структуры, выращивание приплода и поступление животных, перевод животных из младших групп в старшие, выбраковка и продажа государству части взрослых животных и молодняка, а также качественные изменения состава поголовья по его породности и продуктивности. Движение скота и птицы по плану (плановый оборот стада) предусматривает изменения, которые должны произойти в каждой половозрастной группе, и выходное поголовье, т. е. количество скота и птицы на конец планируемого периода. При анализе сравниваются показатели движения поголовья по производственно-финансовому плану и фактические изменения в составе и численности поголовья. В дополнение к сведениям годовых отчетов используются данные учетных документов, бухгалтерских книг, учета взрослых животных, молодняка, птицы и зоотехнические записи и отчеты.

Повышение продуктивности животных и птицы одно из основных условий развития животноводства и увеличения валового выхода продукции. Продукция животноводства подразделяется на две группы: 1) продукция нормальной жизнедеятельности животных, реализация которой для потребления за пределами животноводства не связана с забоем (ликвидацией) самого скота (молоко, шерсть, яйца и т. п.); в создании этой продукции животные выступают в качестве средств труда; 2) продукция приплода, прироста и привеса, или продукция выращивания скота. Эта продукция реализуется по двум направлениям: за пределы животноводства, т. е. для потребления населением, для чего необходим забой скота; использование в сфере животноводства для воспроизводства стада. Животные выступают в этом случае как связанные в производстве предметы труда или незавершенное производство мясного скота или скота основного стада. Выращенный взрослый скот представляет собой законченную готовую продукцию. Он используется как средство труда. Соответственно разделению продукции дифференцируются и показатели продуктивности сельскохозяйственных животных.

Продуктивность коров определяется поголовьем приплода (один теленок приравнивается к 1, 5 ц молока) и молока с учетом молочной жирности. Качество молока характеризуется также содержанием белка и молочного сахара, что определяется лабораторным путем. Продуктивность основного стада свиней зависит от подбора маток по плодovitости и длительности их использования, сохранения всего приплода и быстрого увеличения веса подсосных поросят. Настриг шерсти с одной овцы рассматривается по видам (тонкорунные, полутонкорунные, полугрубошерстные, грубошерстные), а в спе-

специализированных овцеводческих совхозах и по половозрастным группам. При этом следует учесть, что в годовых отчетах настриг шерсти указан не на среднегодовое поголовье овец, а на число овец, подлежащих стрижке. При анализе выясняют изменения уровня шерстной продуктивности за ряд лет, влияние изменений породного состава, наиболее продуктивные породы и группы, отары. Показателем продуктивности овцематок является также выход приплода.

Зачастую приходится пользоваться результатами текущего анализа, т.е. показателями средних надоев за каждый день, привесов за месяц и т.п. Поскольку продуктивность в животноводстве имеет сезонные колебания, показатели за месяц сравнивают не только с предшествующим месяцем, но и с соответствующими месяцами прошлого года. Если будет отмечено резкое падение надоя молока, дневного сбора яиц, то это сигнал о появлении на фермах проблем, которые необходимо немедленно найти и исправить. Это можно выявить, анализируя факторы, влияющие на уровень продуктивности животных. Среди них основными являются: обеспеченность скота кормами и их использование, породный и возрастной состав стада, состояние материально-технической базы, организация производственных процессов и труда рабочих, а также его оплата, постановка зоотехнической работы и др.

Кормовой рацион должен быть физиологически полноценным и содержать достаточное количество питательных веществ переваримого протеина, жиров, углеводов, витаминов, кальция, фосфора, микроэлементов. В том случае, если количество и качество кормов не соответствуют потребностям животных, их продуктивность снижается, корма используются нерационально, расход их на 1 ц молока, привеса повышается.

Сельскохозяйственные предприятия, имеющие скот, должны в основном сами обеспечивать его кормами. Для этого нужно высевать и получать высокие урожаи кормовых культур, содержать в хорошем состоянии луга и пастбища и эффективно использовать все корма. Потребность в кормах определяется с учетом среднего поголовья и продуктивности отдельных видов и групп животных за период кормления на основе научно обоснованных кормовых норм и рационов.

Оценка экономической эффективности производства продукции животноводства проводится по комплексу натуральных и стоимостных показателей. При оценке эффективности животноводства используются следующие показатели:

- стоимость валовой продукции, сумма валового дохода и прибыли в расчете на одного работника, занятого в отрасли, один затраченный человеко-час., одну условную голову скота, сто рублей производственных основных средств;
- сумма производственных затрат в расчете на один рубль стоимости продукции;
- уровень рентабельности произведенной и реализованной продукции животноводства в целом;
- норма прибыли

Сравнительная экономическая оценка производства отдельных видов продукции животноводства, проводимая в целях выявления наиболее эффективных видов ее производства по натуральным и стоимостным показателям:

- продуктивность сельскохозяйственных животных;
- выход валовой продукции в натуральном и денежном выражении в расчете на одного работника, один человеко-час трудоемкости продукции, а также на одну голову скота, на один центнер продукции и один рубль валовой продукции;
- реализованная цена одного центнера продукции;
- сумма прибыли в расчете на одну голову скота и на один центнер продукции;
- уровень рентабельности производства продукции

Сравнительную экономическую оценку пород скота, систем его содержания, структура стада, типов, норм, рационов кормления и другое проводят по следующим основным показателям: продуктивности скота, выходу валовой продукции в натуральном и денежном выражении в расчете на одну голову скота, производительности труда, размеру трудовых и всех производственных затрат в расчете на одну голову скота, окупаемости дополнительных затрат, себестоимости продукции, сумме чистого дохода или прибыли в расчете на одну голову скота и одного центнера продукции, уровню рентабельности. Оценку экономической эффективности указанных мероприятий проводят путем сравнения нескольких вариантов и выбора наиболее эффективного из них.

3. Специализация сельскохозяйственных предприятий

Специализация сельского хозяйства представляет собой форму общественного разделения труда. Специализация- приемственное возделывание одной или нескольких видов культур. Специализация в сельском хозяйстве представлена развитием двух отраслей это:

1. Растениеводство.
2. Животноводство.

Значение:

1. Эффективное использование главного средства производства- земли.
2. Улучшение использования трудовых ресурсов.
3. Повышение квалификации и специализации кадров работникам.
4. Повышение эффективности использования капитальных вложений основных средств.
5. Снижение издержек производства и повышение по рентабельности.

Существуют формы специализации в сельском хозяйстве:

1. Зональная – производственное направление сельскохозяйственной зоны, республики, области, района. Зональная специализация отражает территориальное размещение сельского хозяйства.
2. Межхозяйственная специализация – разделение труда между сельскохозяйственными предприятиями внутри отдельных административных районов и областей.
3. Внутрихозяйственная- разделение труда между производственными подразделениями сельскохозяйственных предприятий.
4. Внутриотраслевая- основана на разделении технологического цикла и запрещении отдельных стадий за разными предприятиями.

4. Финансы сельскохозяйственных предприятий

Оборотные средства представляют собой используемые в процессе производства предметы труда и материальные ценности. Экономическая сущность заключается в том, что они полностью переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию сельского хозяйства. Оборотные фонды участвуют в процессе производства в течение одного производственного цикла, требуют постоянного возмещения на прежнем уровне при простом воспроизводстве или в увеличенных размерах при расширенном воспроизводстве. Оборотные средства представляют собой совокупность производственных фондов и фондов обращения в стоимостной форме.

Оборотные средства сельского хозяйства:

Производственные запасы:

- сырье и материалы;
- удобрения и ядохимикаты;

- топливо;
- горюче – смазочные материалы;
- семена и посадочные материалы;
- строительные материалы;
- запасные части;
- корма;
- животные на откорме.

Незавершенное производство:

- в растениеводстве;
- в животноводстве;
- в промышленно вспомогательном производстве;

Фонды обращения:

- готовность к реализации продукции;
- средства в расчетах с покупателями;
- денежные средства для покупки материалов, сырья.

На первой стадии предприятие приобретает необходимые для производственной деятельности предметы труда (сырье, материалы, удобрения, ядохимикаты).

На второй стадии производственные запасы расходуются в производстве, и по завершении которой превращаются в продукцию.

На третьей стадии производственным хозяйством продукция реализуется, и оборотные средства принимают денежную форму.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств находят по формуле:

$$K = \frac{C_p + M - Ж}{O_c}$$

C_p – стоимость реализованной продукции, руб.

M – стоимость молодняка животных, переведенного в основное стадо, руб.

$Ж$ – выручка от проданного скота основного стада, руб.

O_c – средний остаток оборотных средств, за год, руб.

Основные пути повышения эффективности использования оборотных средств

1. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.
2. Повышение качества и снижение себестоимости предметов труда сельскохозяйственного производства.
3. Сохранное и экономное расходование (режим экономии).
4. Совершенствование технологий производства.
5. Обеспечение оптимальной структуры оборотных средств.
6. Углубление специализации и развитие концентрации производства.
7. Сокращение продолжительности оборота оборотных средств.
8. Внедрение достижений научно-технических прогрессов в сельском хозяйстве
9. Совершенствование организации и материального стимулирования

Валовая продукция – результат хозяйственной растительности. ВП – это полный объем продукции произведенной за год.

Объем ВП рассчитывается по видам ВП в натуральном выражении (ц).

$$ВП = Y * F (ц)$$

Y – урожайность (ц/га)

F – площадь (га)

Виды ВП:

1. Основная – она отвечает цели сельскохозяйственного производства.

2. Сопряженная – выращивается с основной которой, но имеет второстепенное значение.

3. Побочная – отходы от основной (солома, ботва и т.д.).

Распределение ВП:

1. Государственный фонд (ГОС- поставки), это армия, больницы, северные районы, экологически загрязненные районы (Чернобыль).

2. Внутрихозяйственный фонд (семена, страховые запасы, фуражные запасы).

3. Рыночный фонд.

Весь объем делится на: товарную продукцию (ТП) и нетоварную продукцию (НТП). ТП- это объем продукции, реализованной за пределы хозяйства или отданной работникам в счет заработной платы.

Существует показатель уровня товарности:

$У_t = ВП * 100\%$, $У_t = 70 - 90\%$

В нетоварную продукцию входит:

1. Семенной фонд (Сф)

2. Страховой фонд (Стр. ф)

3. Собственные нужды (соб. нужды)

$НТП = Сф + С стр. ф + Соб.н. (ц)$

Стоимость ТП

$Стп = ТП * ЗЦ (руб)$

ЗЦ- закупочная цена

$С нтп = НТП * с/с 1ц (руб)$

И сум

$С1ц = ВП(руб)$

Производственные показатели предприятия:

1. Посевная площадь – площадь, занятой сельскохозяйственными культурами, га

2. Урожайность сельскохозяйственных культур – сбор сельскохозяйственных культур с га, ц/ га.

3. Валовый сбор- объем продукции со всей площади, ц.

4. Численность поголовья скота животных – выход продукции на 1 голову.

5. Валовая продукция животноводства – объем ВП на все поголовье животных.

Экономические показатели предприятия:

1. Валовый доход – разница между стоимостью ВП и материальными затратами

$ВД = Свп - (МЗ + АО) + ЗП$

АО – амортизационные отчисления

2. Чистый доход – валовый доход за вычетом из него расходов по оплате труда

$ЧД = ВД - ЗП$

$ЧД = Свп - И сум$

3. Прибыль – разница между выручкой от реализации продукции и ее себестоимостью

$П = Стп - И сум$

4. Рентабельность (прибыльность, эффективность ведения хозяйства) – отношение полученной прибыли к себестоимости реализованной продукции, выраженное в %.

П

$Ур = И сум * 100\%$

5. Чистая прибыль – остается в распоряжении хозяйства после отчисления налогов в бюджет.

$ЧП = П - налоги$

Себестоимость сельскохозяйственной продукции представляет собой выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции. В ходе производственно – хозяйственной деятельности эти затраты должны возмещаться за счет выручки от реализации сельскохозяйственной продукции и тем самым обеспечивать непрерывность производственного процесса. Различают цеховую, производственную и полную (коммерческую) себестоимость.

Цеховая себестоимость представляет собой текущие затраты предприятия по выпуску продукции, исключая общехозяйственные (общепроизводственные) расходы, связанные с управлением предприятием. Затраты по управлению цехами, роль которых в сельском хозяйстве выполняют отдельные бригады, звенья и иные структурные подразделения, не выделенные на отдельные балансы, включаются в состав цеховой себестоимости. Производственная себестоимость представляет собой цеховую себестоимость, увеличенную на сумму общехозяйственных расходов. Общехозяйственные расходы распределяются между видами сельскохозяйственной продукции и отчетными периодами в соответствии с отраслевыми инструкциями по формированию себестоимости. Полная себестоимость сельскохозяйственной продукции – это производственная себестоимость, увеличенная на суммы расходов, связанных с реализацией (коммерческих расходов).

В зависимости от методов определения и сфер применения себестоимость принято классифицировать на плановую и фактическую. Как следует из их определения, плановая себестоимость определяется на основе экономических расчетов, а фактическая – по результатам бухгалтерского учета и отчетности. Кроме того, в сельском хозяйстве существует особый вид себестоимости – так называемая провизорская, или ожидаемая. Она рассчитывается по состоянию на 1 октября отчетного года и представляет собой сумму фактических расходов за 9 месяцев и плановую себестоимость продукции последнего квартала. В бухгалтерском учете используется группировка затрат, образующих себестоимость сельскохозяйственной продукции, в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

Цена – один из основных факторов определения выручки от реализации продукции, а значит, она непосредственно влияет на размер прибыли, получаемой предприятием, и на его финансово – экономическое состояние.

Основными видами цен в условиях рынка являются:

- свободные цены, то есть цены, которые формируются исключительно на основе соотношения спроса и предложения;
- регулируемые цены – цены, уровень которых, с учетом монопольного положения производителя на рынке или высокой социальной значимости производимой продукции, регулируется государством.

Кроме того, в зависимости от целей экономического исследования различают следующие виды цен:

- оптовые цены – цены, по которым предприятие-изготовитель реализует продукцию оптовым перепродавцам в той же отрасли;
- оптовые цены отрасли – цены реализации продукции организациям торговли; в том случае, когда реализация осуществляется непосредственно организациям торговли,

в цену не включаются издержки и плановая прибыль оптовых баз или складов, данная цена отсутствует;

- розничные цены – цены, по которым продукция реализуется конечному покупателю;

- закупочные цены – цены, по которым государство закупает продукцию для своих нужд (госрезерв, и т.п.); иногда такие цены называют гарантированными, так как уровень цен и объемы реализации устанавливаются заблаговременно и гарантируются государством;

- сопоставимые цены – цены, используемые для измерения динамики физических объемов производства и реализации продукции.

В рыночных условиях используются следующие методы ценообразования:

- установленные цены по уровню средних издержек плюс прибыль;
- установление цены по уровню плановой рентабельности продукции (обеспечение безубыточной и получение целевой прибыли);
- установление цены исходя из реальной стоимости продукции;
- установление цены на основе уровня средних цен.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы особенности воспроизводства в растениеводстве?
2. Каковы особенности воспроизводства в животноводстве?
3. Как определить специализацию предприятия?
4. Какие выделяются виды специализаций?
5. Какие формы территориальной организации труда используются в АПК?
6. Каков состав оборотных средств в сельском хозяйстве?
7. С помощью каких показателей можно охарактеризовать производственную, экономическую и финансовую деятельность сельскохозяйственного предприятия?
8. Как рассчитать себестоимость сельскохозяйственной продукции?
9. Как определить эффективность деятельности сельскохозяйственного предприятия?
10. В чем особенности ценообразования в сельском хозяйстве?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Волкова, Н. А.** Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий : учебное пособие / Н. А. Волкова, О. А. Столярова, Е. М. Костерин. - М. : КолосС, 2005. - 239 с. - ISBN 5-9532-0287-3
2. **Кундиус, В.А.** Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. – ISBN 978-5-406-00192
3. **Ланин, Г.А.** Экономика предприятий АПК : учебно-методическое пособие / Г. А. Ланин. - 2-е изд., доп. и перераб. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2011. - 248 с. - ISBN 5-7011-0519-9
4. **Ланин, Г.А.** Экономика предприятий пищевой промышленности: учебное пособие / Г. А. Ланин. - Саратов: ФГБОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2011. - 200 с. – ISBN 978-5-7011-0731-9
5. Организация производства на предприятиях АПК: учебно-метод. пособие / сост.: Е. М. Норвяткина, А. А. Голубева, А. С. Мурашова. - Саратов: Буква, 2013. 64 с. – ISBN 978-5-906522-20-7
6. Экономика сельского хозяйства : учебное пособие / ред. : В. В. Кузнецов. - 2-е изд. - Ростов н/Д. : Феникс, 2005. - 346 с. - ISBN 5-222-07414-5
7. Экономика сельского хозяйства : учебное пособие / ред. : И. А. Минаков. - 2-е изд. перераб. и доп. - М. : КолосС, 2005. - 400 с. - ISBN 5-9532-0286-5

Дополнительная

1. **Буров, В. П.** Бизнес-план фирмы. Теория и практика: учебное пособие / В.П. Буров, А. Л. Ломакин, В. А. Морошкин. - М.: Инфра-М, 2013. - 192 с. – ISBN 978–5-16-001648-1
2. **Дубровин, И.А.** Бизнес-планирование на предприятии: учебник / И. А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с. –ISBN 978-5-394-01948-79
3. **Ильин, А. И.** Планирование на предприятии : учебное пособие / А. И. Ильин. - 7-е изд., испр. и доп. - Минск : Новое знание, 2006. - 667 с. - ISBN 985-475-217-8
4. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». М., 2013
5. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717
6. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / ред. В. И. Бариленко. - М.: Кнорус, 2014.
7. **Попов, В. М.** Анализ финансовых решений в бизнесе : учебное пособие / В. М. Попов, С. И. Ляпунов. - М. : Кнорус, 2007. - 240 с. - ISBN 978-5-85971-888-7
8. **Чернов, В. А.** Инвестиционный анализ : учебное пособие / В. А. Чернов. - 2-е изд., доп. и перераб. - М. : ЮНИТИ-Дана, 2008. - 159 с. - ISBN 978-5-238-01301-5

Лекция 15

ОБЪЕКТЫ, СУБЪЕКТЫ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В АПК

1. Методология менеджмента
2. Организационное проектирование и организационная структура
3. Функция мотивации в менеджменте
4. Планирование и контроль в менеджменте

1. Методология менеджмента

Принципы менеджмента:

- Непрерывность - менеджмент не одноразовый акт, а представляет собой непрерывный процесс, серию непрерывных взаимосвязанных действий, имеющих последовательность в пространстве и времени
- Системность - рассматривает организацию как открытую систему, в которой все элементы взаимосвязаны между собой, а их целостность создает синергический эффект (появление новых свойств, отсутствующих у каждого элемента в отдельности). При этом результаты деятельности организации существенно зависят от внешней среды, в которой она действует
- Ситуационность - не существует универсальных решений, наилучших в любой ситуации. Для разных ситуаций, как набора конкретных обстоятельств, научные рекомендации по выбору оптимального решения могут быть диаметрально противоположными.

Методы менеджмента:

- Административные методы связаны с властной природой управления. Дают менеджеру возможность приказывать подчиненному, который обязан выполнять решения независимо от собственного мнения. Включают регламентирование, нормирование и инструктирование. Реализуются путем прямого воздействия и принуждения.
- Используемые инструменты – законы, контракты, приказы, распоряжения, уставы, регламенты, правила, нормативы, инструкции и другие регламентирующие документы, за нарушение которых следует определенное наказание. Именно они обеспечивают надлежащую дисциплину и ответственность.
- Экономические методы предназначены для косвенного воздействия на экономические интересы работников;
- Используемые инструменты - цены, оплата труда, премии, соцпакет, условия кредита, участие в прибыли и др. Направлены на формирование мотивов вознаграждения, которое можно получить в результате проявления инициативы, принятия оптимальных решений и эффективной работы. Считаются более эффективными, так как не требуют изолированной системы контроля, являются гибкими и стимулируют интенсивные обратные связи.
- Социально-психологические методы используют неформальные факторы и воздействуют на такие социальные и личностные интересы и потребности как самореализация, власть, уважение, патриотизм, творчество и т.д.
- Используемые инструменты – способы и условия коммуникаций, убеждение, эмоциональные установки, демонстрации примеров правильного поведения. Включают: 1) социальное планирование и социальную поддержку; 2) развитие потенциала коллектива и работников; 3) поддержание благоприятной социально-психологической атмосферы; 4) формирование команд; 5) соучастие работников в принятии решений; 6)

формирование привлекательной миссии и видения будущего; 7) повышение качества трудовой жизни; 8) индивидуальный подход к работникам;

Особенности управленческого труда (табл. 15.1)

Таблица 15.1 – Особенности управленческого труда

Цель УТ	Определение целей организации и создание условий для их достижения, координация совместной деятельности работников в организации
Объект УТ	Работа людей в организации
Предмет УТ	Информация, отношения людей в процессе управления работой
Средства труда	Средства организационной и вычислительной техники, транспорт
Характеристика УТ	Умственный труд Работа с людьми Информационная природа Многообразие решаемых задач Творческий характер (большой удельный вес творческих операций)
Продукт УТ	Управляющее воздействие Управленческое решение

Выводы из ролевой модели Г.Минцберга:

1. Работа менеджера состоит из комбинации нескольких ролей
2. Эти роли на практике взаимозависимы и взаимосвязаны
3. Важность ролей меняется в зависимости от уровня управления
4. Роли, исполняемые руководителем, определяют объем и содержание его работы

Функции менеджмента

Различают основные (общие) и конкретные функции менеджмента. Общие функции едины для любого управления независимо от объекта. Выделяют следующие общие функции:

- планирование (определение целей и способов их достижения)
- организация (распределение задач и работ между исполнителями и обеспечение выполнения этих работ необходимыми ресурсами, проектирование организационной структуры);
- мотивация (побуждение исполнителей к выполнению поставленных перед ними задач);
- контроль (отслеживание фактических результатов работы и их сопоставление с за-планированными целями).

Общие функции необходимы для решения общих задач менеджмента и типичны для всего управленческого процесса. Они всегда применяются комплексно - нельзя говорить о большей или меньшей важности тех или иных функций. Каждая функция реализуется посредством особых методов и инструментов. Совокупность этих последовательных функций составляет управленческий цикл, в котором планирование является исходным, а контроль – завершающим этапом перед началом следующего цикла. Помимо функций в управленческом цикле присутствуют так называемые связующие процессы, которые пронизывают выполнение всех функций – коммуникации как обмен информацией и принятие решений как выбор из нескольких альтернатив наилучшей.

Конкретные функции управления тесно связаны с объектами управления. Они возникают в результате наложения общих функций на специфику объектов управления или функциональных областей менеджмента, которые выделились в процессе разделения труда в управлении в качестве самостоятельных участков работ

Типовой состав конкретных функций:

- перспективное и текущее экономическое и социальное планирование;
- организация работ по стандартизации;
- учет и отчетность;
- экономический анализ;
- техническая подготовка производства;
- организация производства;
- управление технологическими процессами;
- оперативное управление производством;

- метрологическое обеспечение;
- технологический контроль и испытания;
- сбыт продукции;
- организация работы с кадрами;
- организация труда и заработной платы;
- материально-техническое снабжение;
- капитальное строительство;
- финансовая деятельность.

Конкретные функции можно рассматривать как системные компоненты общего менеджмента. В соответствии с этим выделяются следующие компоненты (разделы) менеджмента:

Стратегический менеджмент;
Инновационный менеджмент;
Управление качеством;
Управление персоналом;
Инвестиционный менеджмент;
Объекты менеджмента:

Финансовый менеджмент;
Логистический менеджмент;
Риск-менеджмент;
Операционный менеджмент;
Маркетинг

- Люди (подчиненный, команда, коллектив);
- Процессы (производство, сбыт, строительство и т.д.);
- Результаты (инновации, рентабельность, конкурентоспособность);
- Ресурсы (собственность, фонды, информация).

2. Организационное проектирование и организационная структура

Элементы проектирования организационной структуры:

•Разделение труда и специализация (горизонтальная и вертикальная)•Департаментизация и кооперация (по функциям, по продукту, по технологии, по потребителю, по рынку, матричная)

- Связи между частями и координация (линейные, функциональные)
- Масштаб управляемости и контроля (узкий, широкий)
- Иерархия организации и ее звенность
- Распределение прав и ответственности
- Централизация и децентрализация
- Дифференциация и интеграция

Специализация – это диапазон обязанностей, выполняемых отдельными работниками. Выделяют следующие виды специализации:

- Основанная на знаниях (программисты, юристы, аналитики)
- Рутинная (разбиение рабочих заданий на более простые элементы)
- Горизонтальная (постадийное разделение работ от поступления ресурсов до выхода продукции)
- Вертикальная (разделение работ на уровнях как в целом, так и в отдельных частях)

Определение направленности и глубины специализации – первый шаг в проектировании организационной структуры! Плюс специализации - повышение производитель-

ности труда, облегчение коммуникаций и принятия решений, поиск путей совершенствования работы и критических областей.

Минус специализации – снижение морали, увод от общей цели, необходимость усиления координации, внутриличностная ориентация, различия в микрокультуре труда.

Дилемма специализации:

• Должны ли мы сузить круг обязанностей работников, чтобы воспользоваться преимуществами специализации, или, наоборот, ослабить специализацию, чтобы предоставить работникам возможности роста и повысить их ответственность за порученное дело?

Департаментизация как способ группировки и обособления схожих работ - второй шаг проектирования. Выбор способа группировки должен облегчать процессы коммуникаций. Целесообразно объединять в группу людей, характер работы которых заставляет их регулярно общаться друг с другом. Группировка должна способствовать сотрудничеству и уменьшать вероятность дублирования, позволять организации расширяться и увеличиваться в размерах.

Линейная департаментизация (по времени, по численности, по территории):

- Относительная автономность в работе
- Отсутствие ярко выраженной специализации
- Возможность самоуправления
- Только вертикальные связи

Используется в низовых звеньях и мелком бизнесе.

Функциональная департаментизация (по функциям планирования, учета, финансов, производства, снабжения, сбыта, исследований и разработок) развивает специализацию и повышает качество выполнения работы, упрощает подготовку квалифицированных работников, снижает затраты времени на подготовку специалистов и выполнение работы, придает статус и престиж важнейшим функциям. Функциональная департаментизация открыла путь к количественному росту организации при сохранении качества работы. Чаще всего используется не в чистом виде, а органическом сочетании с линейной структурой, образуя линейно-функциональную.

Линейно-функциональная структура:

• Линейная вертикаль управления и специализация управленческого труда по функциональным подсистемам

• Квалификация и профессионализм функциональных руководителей ценятся выше, чем знания рынка, продукта, потребителя

• Оценка и стимулирование труда на основе собственных показателей работы по выполнению функциональных целей

• За конечный результат отвечает руководитель организации, усилия которого направлены на координацию и принятие решений по продукции и рынкам

• Подходит для небольших предприятий, выпускающих однородную продукцию

Дивизиональная департаментизация (по продукту, по потребителю, по рынку) – это специализация не по типу ресурсов, а по конечному результату. Она создает относительно автономные части (бизнес-единицы) в организации, приобретающие статус центров прибыли (доходов). Ключевыми фигурами становятся линейные руководители производственных подразделений, хорошо знающие продукт, рынок или потребителя. В дивизионы передаются необходимые функции и формируется линейно-функциональная структура, а высшее руководство осуществляет контроль по общекорпоративным вопросам стратегии, инвестиций, научных исследований и кадровой политики. Дивизиональная департаментизация обеспечивает тесную связь производства с

потребителями и ускоряет реакцию на изменения, облегчает интеграцию и сплачивает людей, но развивает центробежные мотивы и создает угрозу целостности всей организации.

Матричная департаментизация – это решетчатая организация на принципе двойного подчинения исполнителей: а) непосредственному руководителю базовой функциональной службы и б) руководителю проектной группы. Отражает сбалансированный компромисс между функциональным и продуктовым подходом путем формального закрепления специалистов функциональных отделов за определенным продуктом. Это единственная структура, при которой формально отражаются не только вертикальные, но и горизонтальные связи. Функциональная часть матрицы ответственна за обеспечение работы спецификациями, техническим руководством, квалифицированным персоналом. Продуктовая (административная) часть матрицы отвечает за планирование работы, управление и оценку результатов, выполнение рабочих операций, достижение поставленных целей. Обычно охватывает часть организации. Матричная структура предъявляет очень высокие требования к персоналу, наиболее сложна для практической реализации. Эффективна в условиях ограничения в финансовых и людских ресурсах, интенсивности изменений внешней среды.

Сетевая структура организации предполагает, что организация деагрегирует свои основные функции (производство, инжиниринг, продажи, бухгалтерию) между отдельными работающими по контрактам компаниями. Небольшая головная организация выступает в качестве сетевого брокера. Основными стратегиями являются субконтрактинг, аутсорсинг, франчайзинг. Сетевая департаментизация является современной тенденцией в развитии организаций, обусловившей появление оболочечного бизнеса и виртуальных компаний.

Масштаб управляемости и контроля – это количество непосредственных подчиненных у руководителя. Факторы определения оптимального масштаба:

- | | |
|--------------------------------------|---|
| • схожесть работ, | • уровень профессионализма руководителя, |
| • территориальная удаленность работ, | • ясность в делегировании прав и ответственности, |
| • сложность работ, | • уровень стабильности организации, |
| • взаимосвязанность работ | • уровень иерархии |
| • уровень подготовки подчиненных, | |

Виды масштаба управляемости:

Узкий

- Минимальное количество подчиненных у одного руководителя
- Легче осуществлять контроль
- Быстрее обмен информацией с подчиненными
- Более качественное управление
- Тенденция к чрезмерному вмешательству
- Усиление многослойности организации

Широкий

- Максимально возможное количество подчиненных у одного руководителя
- Стремление к делегированию
- Подбор сильной команды
- Снижение многоуровневости
- Перегрузка руководителя
- Эффект бутылочного горла
- Высокие требования к руководителю

Полномочия – ограниченное право распоряжаться ресурсами организации и использовать усилия других сотрудников. Полномочия есть единство прав и обязанностей, представляемых возможностей и принимаемой ответственности.

Структура предприятия должна соответствовать:

- Этапу жизненного цикла компании
- Стратегии компании
- Положению компании на рынке
- Финансовому состоянию компании
- Внутренней и внешней среде компании.

2. Функция мотивации в менеджменте

Потребность – психологическое состояние человека, определяемое нуждой, необходимостью человека в чем-либо, что лежит вне его и составляет необходимое условие его нормального функционирования.

Мотив (от лат. movere –двигаю) – нужда, ставшая настолько необходимой, что заставляет человека искать способы ее удовлетворения. Это внутреннее побуждение к деятельности, направленной на удовлетворение потребности; побудительная сила, повод к действию. Вознаграждение – все, что человек считает ценным для себя. Мотивация – совокупность внутренних движущих сил, побуждающих человека к определенному (конкретному) поведению. Мотивационная структура – это совокупность как осознаваемых, так и неосознаваемых мотивов человека в конкретном отношении друг к другу по уровню их воздействия на поведение человека.

Трудовая мотивация – совокупность сил, побуждающих человека осуществлять деятельность с затратой определенных усилий, на конкретном уровне усердия и добросовестности, с необходимой степенью настойчивости для достижения определенных целей. Мотивирование – это процесс воздействия на человека для побуждения его к конкретным акциям посредством пробуждения в нем определенных мотивов.

Стимулы (от лат. stimulus - «остроконечная палка») – инструменты, актуализирующие, вызывающие действие определенных мотивов. Это внешнее обстоятельство, которое, затрагивая основные потребности человека, побуждает его к деятельности, то есть становится мотивом. В качестве стимула может быть обещание всего того, что может выступать как компенсация за определенные действия человека или замена того, что он хотел приобрести в результате этих действий. Стимулирование – средство, с помощью которого можно осуществить мотивирование.

Все теории мотивации можно разделить на 2 группы – содержательные и процессуальные. Содержательные теории направлены на объяснение мотивационной структуры человека, а процессуальные – на выяснение внешних факторов, влияющих на формирование мотивов.

Теория иерархии потребностей А.Маслоу:

- потребности делятся на первичные и вторичные и представляют пятиуровневую иерархическую структуру, в которой они располагаются в соответствии с приоритетом;
- поведение человека определяет самая нижняя неудовлетворенная потребность иерархической структуры;
- после того, как потребность удовлетворена, ее мотивирующее воздействие прекращается;
- для того, чтобы мотивировать конкретного работника, менеджер должен дать ему возможность удовлетворить его важнейшие потребности такими действиями, которые способствуют достижению целей организации.

Концепция ERG Клейтона Альдерфера включает три основные группы потребностей: экзистенциальные (E-existence), социальные (R-relatedness), развития (G-growth). В отличие от концепции Маслоу, теория ERG отвергала необходимость последовательного удовлетворения потребностей. То есть, если потребности высокого уровня не удо-

влетворяются, человек может вернуться к более низким. Кроме того, по Альдерферу, человек вообще может одновременно иметь несколько доминирующих потребностей.

Теория Герцберга:

- потребности делятся на гигиенические факторы и мотиваторы;
- наличие гигиенических факторов всего лишь не дает развиваться неудовлетворенности работой;
- мотиваторы, соответствующие потребностям высших уровней у Маслоу, активно воздействуют на поведение работника;
- менеджер должен вначале устранить факторы неудовлетворенности и только потом сконцентрировать внимание на приведение в действие мотивирующих факторов для достижения высоких результатов труда.

К гигиеническим факторам (побуждают приходить на работу) относятся факторы, связанные с внешними условиями:

- | | |
|----------------------------------|---|
| • политика фирмы и администрации | • межличностные отношения с начальством, коллегами и подчиненными |
| • условия работы | • степень непосредственного контроля за работой |
| • заработок | |

К мотиваторам (побуждают трудиться с самоотдачей) относятся факторы, связанные с содержанием труда:

- | | |
|--|--|
| • успех | • высокая степень ответственности |
| • продвижение по службе | • возможности творческого и делового роста |
| • признание и одобрение результатов работы | |

Теория приобретенных потребностей Д. МакКлелланда:

- три потребности, приобретаемые на основе жизненного опыта, обучения и культуры и активно воздействующие на поведение человека:

- ☐ потребность власти;
- ☐ потребность успеха;
- ☐ потребность принадлежности;

Сегодня особенно важны эти потребности высшего порядка, поскольку потребности низших уровней, как правило, уже удовлетворены. Эти потребности не исключают друг друга и не расположены иерархически. Сочетание этих потребностей у работника определяет их предпочтения в положении в организации и характере выполняемой работы.

Процессуальные теории мотивации утверждают, что мотивацию можно понять, изучая профиль поведенческого процесса, через который проходят люди, когда они стремятся достичь целей. Источник мотивации может быть различным для различных людей. Но процесс начала, направления, поддержания и прекращения поведения имеет общий для всех характер. Процесс мотивации предполагает, что люди предпринимают усилия к получению вознаграждения, связанного с достижением целей, так долго, насколько они понимают, что эти вознаграждения могут быть получены. Они автономны и самостоятельно ищут решения для достижения целей через наиболее эффективные альтернативные пути. Попытка действовать подкрепляется, пока целенаправленные действия считаются успешными. Усилия прекращаются после достижения цели или понимания того, что она недостижима.

Теория ожиданий В. Врума определяет следующие условия эффективного мотивирования:

- наличие у работников уверенности в том, что результаты его труда зависят от его усилий
- наличие у работников уверенности в том, что за результаты своего труда он получит обещанное вознаграждение
- обещанное вознаграждение должно иметь для него ценность.

$$M = O (YR) * O (RV) * T,$$

где М – мотивация, О - ожидание; У - усилие; Р - результат; В - вознаграждение; Т - Т-валентность (ожидаемая ценность, привлекательность- непривлекательность). $0 \leq O \leq 1$ Валентность может быть отрицательной, нулевой, положительной.

$M = O$, если работник не справляется с заданием, т.к. нет необходимых навыков и умений.

$M = O$, если результат не предполагает вознаграждения, или оно не представляет ценности. Таким образом, задание должно соответствовать работнику, его интересам и обеспечиваться обратной связью от руководителя.

Теория справедливости С. Адамса:

- в процессе работы человек сравнивает оценку своих действий с тем, как были оценены действия других и на основе этого сравнения он меняет свое поведение;
- люди ориентируются на комплексную оценку затрат и вознаграждения;
- оплата играет далеко не единственную роль в оценке вознаграждения;
- до тех пор, пока люди не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение, они будут стремиться уменьшать интенсивность труда;
- создание условий справедливости требует прозрачной и ясной системы принципов вознаграждения в организации.

Теория постановки целей Э.Локка

- •Индивидуальные сознательные цели – детерминант поведения. Ради них человек прилагает усилия и отдает в их достижении себе отчет
- •Уровень исполнения работы зависит от 4 характеристик целей: сложности, специфичности, приемлемости, приверженности
- •Удовлетворенность от достижения цели зависит от внутренней оценки результата и реакции на результаты труда со стороны окружения
- •Противоречие: человек ведет себя в соответствии с поставленными целями, а оценка его действий базируется на результатах исполнения

Модель Портера – Лоулера:

- не удовлетворение обуславливает высокие результаты в труде, а, наоборот, результативный труд ведет к удовлетворению;
- степень удовлетворения будет определять ценность вознаграждения в будущем;
- включает элементы теории ожидания и теории справедливости;
- достигнутые результаты зависят от приложенных усилий, способностей и особенностей работника, осознания им своей роли;
- уровень усилий определяется ценностью вознаграждения, уверенностью в его получении, оценкой его справедливости.

Два подхода к мотивированию:

1. Мотивирование – сделка, договор, использование сложившейся мотивационной структуры в организационных целях. «Я даю тебе то, что тебе надо, а ты предоставляешь мне то, в чем я нуждаюсь». Необходимо знать, какая мотивация характеризует сотрудника (диагностика ведущих мотивов) и к каким стимулам он наиболее чувствителен.

2. Мотивирование – формирование мотивационной структуры, наиболее адекватной организационным задачам. Задача воспитания: развитие и усиление одних внутренних мотивов и ограничение, блокирование других внутренних мотивов. Необходимо владеть инструментарием формирования требуемой мотивации.

Система стимулирования должна соответствовать:

А) Потребностям работников (соответствуют виды и формы применяемых на предприятии стимулов)

Б) Целям и задачам предприятия (соответствуют условия применения стимулов)

3. Планирование и контроль в менеджменте

Планы разрабатываются для управляемых объектов разного уровня - предприятия в целом, его структурных подразделений, отдельных работников. В современных условиях особым объектом планирования становятся проекты и программы как форма организации деятельности, имеющая конечные временные рамки и предназначенная для решения разовых или уникальных задач, не вписывающихся в текущую деятельность. В соответствии с уровнями выделяются следующие виды планирования:

- корпоративное;
- структурное;
- проектное.

Взаимосвязь выбранных горизонтов, уровней и методов определяет следующие типы планирования:

- бюджетное как обсчет плана в терминах стоимостных результатов и затрат и представление его в денежных единицах;
- стратегическое как сценарное планирование состояния внешней среды и разработка адаптированной к нему стратегии долгосрочного развития предприятия;
- тактическое как декомпозиция стратегии предприятия на уровень подразделений предприятия и поставка целей их деятельности на среднесрочный период;
- операционное как декомпозиция тактических планов до уровня исполнителей в краткосрочном периоде.

Существуют 2 формы организации процесса планирования:

- централизованная ("сверху вниз"): планы разрабатываются централизованной службой;
- децентрализованная ("снизу вверх"): планы разрабатываются непосредственными исполнителями на основе фирменных стандартов и установленных лимитов.

При разработке различных планов используются разные технологии и предъявляются разные требования. Но можно выделить общие принципы планирования:

- единство;
- непрерывность;
- гибкость;
- точность.

Организация процесса планирования

• Централизованная ("сверху вниз"): Планы разрабатываются централизованной службой

• Децентрализованная ("снизу вверх"): планы разрабатываются непосредственными исполнителями на основе фирменных стандартов и лимитами

Методы планирования:

• Балансовый (материальные, трудовые, финансовые балансы) - сопоставление ресурсов и потребностей в натуральном и стоимостном выражении и расчет удельных за-

трат, позволяет выявить узкие места). Основан на процессном подходе (баланс «входа» и «выхода»)

- Нормативный (нормы расхода материалов, численности, трудоемкости, выработки, запасов, незавершенного производства) - опора на исходный показатель и расчет всех прочих через систему норм. Нормативы затрат характеризуют удельный расход сырья или материалов на единицу времени, массы, площади, объема или длины при выполнении производственных процессов, а также размеры технологических отходов и потерь сырья и материалов.

- Технико-экономический – составление планов и прогнозов по

- внедрению новой техники, перевооружению

- усовершенствованию организации производства

- сдвигу объемов производства, номенклатуры и ассортимента продукции

- рынку (инфляции).

- Программно-целевой (увязывает цели деятельности и возможности ресурсного обеспечения путем декомпозиции целей)

Впервые управленческий контроль был определён Робертом Н. Энтони как процесс, с помощью которого менеджеры убеждаются в том, что ресурсы поступают и используются эффективно и результативно для достижения целей, поставленных перед организацией. В широком смысле цель контроля - информационная прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений. Основными задачами являются: а) сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциала организации; б) своевременная адаптация организации к изменениям во внутренней и внешней среде; в) обеспечение эффективного функционирования организации, а также ее устойчивости и максимального развития в условиях многоплановой конкуренции. Контроль – обратная связь в управленческом цикле

Инструменты контроля

- Наблюдение

- Учет

- Проверка

- Анализ

Затраты на контроль:

- Затраты времени менеджеров на сбор, передачу и обработку информации

- Затраты на оборудование, измерительные приборы и т.д.

- Затраты на поиск, хранение и передачу информации

При осуществлении контроля много скрытых подобных затрат!

Виды контроля:

- предварительный (превентивные меры до начала фактической деятельности или процесса, позволяющие предотвратить возникновение проблем в будущем) путем реализации определенных правил, процедур и линий поведения

- текущий (мониторинг соблюдения принятых стандартов в процессе выполнения работы) путем регулярной проверки со стороны руководства деятельности подчиненных, обсуждения проблем и предложений по усовершенствованию

- заключительный (обратная связь после того, как работа выполнена) путем анализа информации о возникших проблемах, формулирования выводов о будущих действиях и реализации мотивационных программ

Этапы процесса контроля:

1. Выработка стандартов и критериев. Стандарт (норматив) – конкретная цель, прогресс в отношении которой поддается измерению. Стандарт обязательно имеет временные рамки и количественный критерий.

2. Измерение фактических результатов и сопоставление их со стандартами. Оценка фактических результатов с точки зрения допустимости их отклонений от заданных стандартов. Большой масштаб допустимых отклонений приводит к потере управляемости и нарастанию возникших проблем. Маленький масштаб допустимых отклонений ведет к реагированию по пустякам и в конечном счете дезорганизации работы. Принцип исключения: система контроля должна срабатывать только при наличии заметных отклонений от стандартов.

3. Принятие необходимых корректирующих действий. Три линии поведения менеджера: ничего не предпринимать, устранить отклонение, пересмотреть стандарт.

Входами процесса контроля являются планы, стандарты, информация об исполнении работ и результатах деятельности. Выходами процесса контроля являются:

а. рекомендуемые корректирующие действия (документированные рекомендации, необходимые для приведения ожидаемого хода исполнения в соответствие с планом);

б. рекомендуемые предупреждающие действия (документированные рекомендации, снижающие вероятность негативных последствий, связанных с рисками);

с. прогнозы, включающие в себя оценки или предсказания условий и событий в будущем на основании информации и знаний, доступных на момент прогнозирования

Основной проблемой при создании эффективной системы контроля является поиск необходимого равновесия между централизацией и децентрализацией в системе управления, которое бы обеспечило как соблюдение принятой в организации политики и действующего законодательства, так и психологически комфортные условия работы персонала, их инициативу и творческое отношение к своим обязанностям. Уровень централизации управления определяет стратегию контроля, которая, в свою очередь, устанавливает формы и объем контроля. Чем выше уровень централизации, тем жестче контрольные процедуры и больше объем контроля, и наоборот.

На выбор стратегии контроля влияют также тип организационной структуры и используемая практика управления, стиль лидерства руководителя и методы управления, вид деятельности, внутренняя и внешняя среда организации.

Чайлд выделил четыре основные стратегии контроля, используемые в организациях:

- централизованный личный контроль;
- бюрократический контроль;
- контроль результатов;
- культурный контроль.

Характеристики эффективного контроля

- стратегическая направленность (акцент на важнейшие области деятельности);
- ориентация на результаты (диктат целей над средствами);
- соответствие делу (соответствие стандартов оценки конечным результатам);
- своевременность (адекватность скорости и частоты контролируемому явлению);
- гибкость (возможность учета новых требований и приспособления к изменениям);
- простота (соответствие потребностям и возможностям людей, реализующих контроль);
- экономичность (прибыль от контроля должна существенно превышать затраты на него).

Условия эффективного контроля

- точные и полные планы;
- развитый бухгалтерский, финансовый и управленческий учет;
- отлаженная информационная система;
- организационная структура с четко определенной ответственностью руководителей, подразделений, работников.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы принципы менеджмента?
2. Чем различаются административные, экономические и психологические методы управления?
3. Какие виды структур управления развиваются в настоящее время?
4. В чем состоят преимущества и недостатки сетевых структур?
5. Чем различаются мотивирование и стимулирование?
6. Почему контроль является обратной связью в менеджменте?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. **Виханский О.С.** Менеджмент: учебник; рек. МОН РФ / О. С. Виханский, А. И. Наумов. -5-е изд., стер. -М.: Магистр; М.: Инфра-М, 2013. -576 с. -ISBN 978-5-9776-0164-1. -ISBN 978-5-16-004527-6 УДК 33РФ
2. **Короткова, Т.Л.** Исследования в менеджменте: пособие для магистров: учебное пособие для магистров по напр. Менеджмент"; рек. УМК / Т. Л.Короткова. -М.: КУРС; М.: Инфра-М, 2013. -256 с.-ISBN 978-5-905554-25-4.-ISBN 978-5-16-006286-0
3. Менеджмент в агропромышленном комплексе: учебник /ред. Р. Г. Мумладзе. - М.: Кнорус, 2013. - 374 с. - ISBN 978-5-406-00200-1
4. Менеджмент в АПК : учебник / Ю. Б. Королев, В. Д. Коротнев, Г. Н. Кочетова ; ред. О. Н. Когановская ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : КолосС, 2007. - 424 с. - ISBN 978-5-9532-0515-3
5. **Попов, В.Н.** Системный анализ в менеджменте: учебное пособие / В. Н. Попов, В. С. Касьянов, И. П. Савченко. - 2-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2013. - 302 с. - ISBN 978-5-406-00941-3

Дополнительная

1. **Альберт М., Мескон М.Х., Хедоури Ф.** Основы менеджмента. - М.: Вильямс, 2008.
2. Курс MBA по стратегическому менеджменту. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Лекция 1. Теория и методология функционирования и управления АПК как экономической системы	4
Лекция 2. Место и роль сельского хозяйства и АПК в национальной экономике....	20
Лекция 3. Инновации и научно-технический прогресс в агропромышленном комплексе.....	31
Лекция 4. Земельные отношения.....	44
Лекция 5. Обеспечение продовольственной безопасности и продовольственной независимости.....	54
Лекция 6. Современная аграрная реформа в России.....	61
Лекция 7. Формирование и функционирование продовольственных рынков.....	73
Лекция 8. Формы организации предпринимательской деятельности в АПК.....	87
Лекция 9. Формы и механизмы межотраслевых взаимодействий в системе АПК....	99
Лекция 10. Агропромышленная интеграция.....	110
Лекция 11. Государственное регулирование и агропродовольственная политика..	137
Лекция 12. Трансформация государственной аграрной политики России в условиях глобализации.....	149
Лекция 13. Региональные АПК в составе национальной экономики.....	161
Лекция 14. Экономика отраслей и предприятий АПК.....	170
Лекция 15. Объекты, субъекты и функции управления в АПК.....	184
Содержание.....	197