

**Министерство сельского хозяйства РФ
ФГБОУ ВПО «Брянская государственная
сельскохозяйственная академия»**

**Зелепугин А.Д., Тимошенко Н.А.,
Рыбакова С.А., Зелепугин Д.А.**

**ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РОССИИ – теория и практика**

Под общей редакцией Заслуженного работника
Высшей школы РФ, доктора экономических наук,
профессора А.Д. Зелепугина

**Брянск
2014**

УДК 334:338.4(035.3)
ББК 65.290 – 80:65.9(2Рос)09
З 48

Зелепугин, А.Д. **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ – теория и практика: монография** / А.Д. Зелепугин, Н.А. Тимошенко, С.А. Рыбакова, Д.А. Зелепугин. / Под общ. ред. профессора А.Д. Зелепугина. – Брянск.: издательство Брянской ГСХА, 2014. - 220 с.

ISBN 978-5-88517-250-9

В монографии рассмотрен комплекс научных законов, принципов организации предпринимательской деятельности, которые конкретным образом влияют на создавшиеся в России негативные условия развития предпринимательства. Показано, что недостаточное осмысление предпринимательства, его условий эффективного осуществления, механизмов развития, а так же исторического опыта является тормозом рыночных отношений.

В книге основное внимание уделено производственному предпринимательству, как основы создания материальных и нематериальных благ. Дан анализ состояния этого вида предпринимательства в России, показана «социальная» составляющая современного труда, её недооценка в современном предпринимательстве. Авторы считают, что главной целью реформ должно быть повышение эффективности производства, а не смена собственника. С точки зрения экономической науки и эффективного управления экономикой предприятия определено, что для большинства производственных организаций нужен не столько «хороший» собственник, сколько квалифицированный способный менеджер.

Особое внимание уделено крупному производству в промышленности, как основы модернизации и экономической мощи государства. Представлены примеры и обобщен опыт отечественного и зарубежного государственного регулирования промышленности и сельского хозяйства. Приведены проекты осуществления предпринимательства на основе хозяйственного расчета и ЭММ.

Научные рецензенты: Т.Л. Безрукова, доктор экономических наук, профессор, Почетный работник Высшего профессионального образования России;

А.П. Курносов, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ.

Рекомендовано к изданию решением учебно-методического совета экономического факультета протокол № 7 от 24 марта 2014 года.

ISBN 978-5-88517-250-9

© Брянская ГСХА, 2014

© Коллектив авторов, 2014

Введение

Стабильность социально-экономического положения страны, экономический рост, конкурентоспособность на международном рынке зависят от научно обоснованного развития предпринимательства. Среди многих факторов развития общественного производства в последние десятилетия в большинстве стран мира все больший приоритет отдается предпринимательству. Многие ученые считают предпринимательство главным фактором производства наряду с категориями «труд», «земля», «капитал».

В настоящий период экономики предпринимательство – это не удел лишь частных лиц, мелких фирм. Современная экономика характерна многообразием форм собственности, в том числе коллективной и государственной. Во многом это связано с научно-техническим прогрессом, требующим высокотехнологичного оборудования и материалов, коллективного интеллектуального потенциала. Все чаще новое дело становится сложным для выполнения не только одному предпринимателю, но даже небольшой их группе. Поэтому предпринимательство становится делом коллективным, часто государственным. Предпринимательство, как одна из конкретных форм проявления общественных отношений, способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и при правильной организации ведет к единению государства, сохранению его национального духа и национальной гордости.

Российское предпринимательство пока далеко от совершенства и с точки зрения результатов экономической деятельности и с общественно-социальной точки зрения. Рассматривая экономическую сторону предпринимательской деятельности в России, следует особо отметить перекося в развитии её видов. Из четырех общепризнанных видов предпринимательской деятельности – производственной, коммерческой, финансовой, консультационной, у нас львиную долю занимает коммерческая деятельность. В то же время мировая практика на первое место ставит развитие производственного предпринимательства. Это

бесспорный факт и с точки зрения теоретической экономики, так как только производство способно производить материальные блага для людей. Именно поэтому производство есть объективная необходимость НТП, и только оно обеспечивает прогресс всего общества. Исходя из этого, государство главным стратегическим направлением должно иметь развитие производства и его основы – производственного предпринимательства, особенно его ядра – машиностроения, которое в России находится в стадии разрушения. Так, если в 1965 году доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте СССР составляла 20%, в 1970 г. – 21,5%, в 1975 г. – 18,7%, в 1980 г. – 15,8%, в 1986 г. – 15%, то в 2003 г. эта доля в российском экспорте составляла 9%, а в 2006 г. – только 7,2% и продолжает снижаться.

Деформация российского предпринимательства в сторону коммерческого в значительной мере обусловлена и проводимой государством научно-технической и, в целом социально-экономической политики, в результате которой создана нерациональная, а значит не конкурентная хозяйственно-экономическая система.

Она характеризуется противопоставлением, а не единством производственной и финансовой сфер; отсутствием условий устойчивого экономического роста, включающего нормализацию и активизацию денежно-кредитной системы, учет национальных интересов во внешнеэкономической деятельности; инерционным состоянием отечественного машиностроения и промышленности в целом; отсутствием экономически обусловленного и социально справедливого соотношения между уровнем производительности общественного труда и величиной заработной платы; фактическим самоустранением государства от защиты и развития отечественного сельскохозяйственного и промышленного производства.

В то же время история нашей страны показывает пример эффективного и социально ориентированного развития общественного производства. Стратегия индустриализации, выработанная на XV съезде ВКП(б) в 1927 году и воплощенная в первом пятилетнем плане (1928-1932 г.г.), позволила резко увеличить рост объема валовой промышленности СССР. Если в 1928

году производство чугуна, стали, проката черных металлов составляло соответственно 3,3; 4,3; 3,4 млн. тонн, то в 1937 году (через 9 лет!) эти показатели выросли до 14,5; 17,7; 13,0 млн. тонн соответственно. За этот же период возросла выработка электроэнергии в 7 раз, станков металлорежущих почти в 25 раз, автомобилей – в 210 раз! Уже через 4 года и 9 месяцев после принятия первого пятилетнего плана основные производственные фонды тяжелой промышленности увеличились в 2,7 раза. При этом если в России в 1928 году на долю государственной промышленности приходилось 69%, кооперативной – 13%, частной – 18%, то в 1937 году эти показатели были соответственно 90,3%; 9,5%; 0,2%. Производство средств производства (группа «А») составило к 1940 году 61%, в то время, как в 1928 году этот показатель был 37,8%.

Правительством СССР огромное внимание уделялось индустриализации сельского хозяйства. Уже в 1932 году страна перестала ввозить тракторы из-за границы. Более того, машиностроение достигло такого уровня, что уже в 1934 году тракторы Кировского завода стали экспортироваться за границу. Всего за 15 лет Советской власти страна из импортера тракторов превратилась в экспортера. С 1932 по 1972 год в РСФСР ежедневно вводились в строй одно-два крупных действующих предприятия. Были созданы такие гиганты, как Магнитогорский металлургический комбинат, Уралмаш, ГАЗ, Челябинский тракторный завод, нефтеперерабатывающие предприятия Поволжья, Урала и др. Особое отношение было к научной организации труда и управлению производством. В целях научного подхода к организации индустриального производства уже в 20-х годах было создано более 50 научно-исследовательских организаций и 12 институтов. В январе 1921 года под личным контролем руководителя страны В.И. Ленина был создан Центральный институт труда.

Но не только твердая и социально направленная политика государства была в основе индустриализации страны. Была разумной экономической политика. Несмотря на разруху, голод, фактически осадное (как минимум недружелюбное отношение) положение, советское правительство сумело мобилизовать финансовые ресурсы практически всех слоев населения, а также

иностранный капитал. Эффективная финансовая и внешнеэкономическая политика с применением зарубежного опыта и использования иностранного капитала содействовали модернизации промышленности и сельского хозяйства. Современные «перестройка» и «реформирование» продолжаются почти 25 лет с ровно противоположным результатом – страна превратилась в возящую почти все виды продукции машиностроительной отрасли и даже продовольственной продукции. Из лидера в бывшем СССР Россия стала аутсайдером даже среди 11 стран СНГ, занимая восьмое место.

Опыт эффективного ведения общественного производства на основе научно обоснованного разделения сфер деятельности между всеми субъектами предпринимательской деятельности демонстрируют нам современные развитые страны, осуществляя разумную протекционистскую и социальную политику. Задача нашего государства – обобщить свой и зарубежный опыт в целях развития экономики и народа России.

Данная работа имеет своей целью представить организацию производственного предпринимательства с трех позиций: 1) научной теории, 2) характеристики (анализа) организационно-экономического состояния, 3) практического осуществления предпринимательских проектов в реальном производстве. При написании книги использовалась обширная информационная база – отечественная и зарубежная, а также многолетние исследования авторов.

ГЛАВА I

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

I.1. Макроэкономические условия развития предпринимательства

Эффект рыночной системы хозяйствования обусловлен её рациональным, экономичным использованием ресурсов, имеющихся в наличии у общества, для производства благ и удовлетворения потребностей этого общества, что и является целью общественного производства, а значит и целью, создаваемой им рыночной системы. Ресурсы производства — это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей. Общепринятым является деление ресурсов на четыре группы (35).

Природные – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают «неисчерпаемые» и «исчерпаемые».

Материальные – все созданные человеком средства производства и являющиеся сами результатом производства.

Трудовые – население в трудоспособном возрасте, которое с точки зрения использования его в производстве обычно оценивают по трем параметрам: социально – демографическому, профессионально – квалификационному и культурно – образовательному.

Финансовые – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

В рыночной системе, реально вовлечённые в процесс производства ресурсы, получили название «факторы производства», которые в отличие от ресурсов становятся таковыми только в рамках взаимодействия (35). В этой связи в рыночной системе производство всегда рассматривается как взаимодействующее единство его факторов, а значит, они выступают движущей силой экономического роста этой системы. В научной литературе количество этих факторов различно. Многие ученые выделяют в качестве факторов производства три: землю, капитал и труд (35,49,39,81,83,38). Другие считают, что к этому набору необхо-

димо присовокупить научно – технический прогресс (72,75,127). Видный английский экономист А. Маршалл считал «...целесообразным выделить *организацию* в особый фактор производства» (51). Современные западные ученые – экономисты настаивают на включении в группу факторов производства предпринимательских способностей человека (47). В последнее время некоторые экономисты США подчеркивают новую роль информации, предлагая, ввиду ее особой важности, включить наряду с землей, трудом, капиталом, предпринимательскими способностями в систему факторов производства (27).

Основным предметом научной дискуссии в рассмотрении факторов производства было и есть то, какова роль каждого из них? Сэй Ж.Б. считал (87), что капитал, труд и земля являются в равной степени источником увеличения богатства. Такой же позиции придерживались Дж. Б. Кларк (38), А.У. Маршалл (51,50), считавшие, что труд, земля и капитал в равной степени производительны. С их точки зрения увеличение одного фактора, при неизменной величине других, сопровождается снижением прироста продукции на единицу дополнительных затрат. Особую роль труду придавал К. Маркс, считая его главным фактором общественного производства (49).

Имеются современные исследования о вкладе фактора научно-технического прогресса в прирост, утверждающие, что вклад этого фактора более значительный, чем вклад других факторов производства (75). Особое положение факторов производства, как движущей силы общественного производства, предполагает и особый, весьма тщательный подход к исследованиям этой категории. В этой связи считаем возможным оттенить некоторые экономические особенности факторов производства, которые, хотя бы в малой степени, приблизили к решению проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

На наш взгляд, представляется более четким деление факторов производства на **первичные**, к которым можно отнести: а) природные ресурсы, б) труд человека и **вторичные**: а) капитал, б) предпринимательство, в) информация. Деление факторов производства на первичные и вторичные объективно в том, что природные ресурсы и человек были созданы Природой, без ка-

кого-то либо человеческого влияния. Капитал и предпринимательство это уже результаты человеческой деятельности, основанные на использовании природных ресурсов и труда человека. Исходя из этого, природными ресурсами первичного типа можно считать только те, в которые не вложен труд человека (месторождения, нерукотворный лес и т.д.). А как классифицировать те природные ресурсы, к которым приложен капитал? Например, сельскохозяйственные угодья, в частности пашню, которую систематически удобряют, прокладывают оросительные или осушительные системы, которая вобрала в себя наряду с природными ресурсами и капитал. В этом случае рассматриваемые природные ресурсы, по нашему мнению, будут **смешанного** типа (32).

Классификация факторов производства на первичные, вторичные и смешанные позволяет точнее проследить их путь на рынках и уловить особенности спроса и предложения. Факторы производства в рыночных отношениях являются товаром. Но это товар специфичный. Общей особенностью факторов производства как товара является то, что спрос на них зависит от спроса на конечные потребительские блага. То есть сами факторы производства нужны лишь для того, чтобы с их помощью произвести потребительские блага. В сельском хозяйстве примером факторов производства будут являться минеральные удобрения, нефтепродукты и др., с помощью которых получают сельскохозяйственную продукцию. В то же время каждая из групп факторов производства имеет свои специфические особенности. Если рассматривать природные ресурсы в качестве товара, то можно выделить две группы, отличающиеся друг от друга. **К первой** необходимо отнести те природные ресурсы, использование которых приводит к их уменьшению, а через какой-то промежуток времени, может быть достаточно длительный и к их опустошению. Это не возобновляемые природные ресурсы (нефть, уголь, газ, месторождения полезных ископаемых руд и т.д.). **Вторая** группа природных ресурсов в товарном производстве - группа возобновляемых ресурсов. То есть это такие природные ресурсы, которые при вложении капитала, труда могут возобновляться. Сюда относятся сельскохозяйственные угодья, лесные запасы. Таким образом, отличие первой группы

от второй в том, что образование ресурсов первой группы не подвластно человеку.

Факторы производства ограничены. В то же время именно от них зависит производство различных благ. Это противоречие вынуждает общество на каждой ступени развития производительных сил и производственных отношений сопоставлять имеющиеся производительные ресурсы с достижением конкретных целей экономического и социального развития. Сложность проблемы эффективного использования факторов производства будет состоять в отношениях между людьми в процессе общественного производства. А это означает, что в основном решение проблемы будет зависеть от объективной оценки и определения места экономических интересов индивидуумов в системе социально - экономических отношений общества, другими словами - сочетания общественных и индивидуальных интересов.

Недооценка роли экономических интересов отдельных индивидуумов (как, впрочем, и недооценка роли общественных интересов) приводит к неэффективному расходованию факторов производства и, как следствие, к более затратному производству. Основным рычагом упорядочения элементов в системе экономических интересов общества является самоорганизация хозяйственных индивидуумов на основе их экономической самостоятельности, свободы выбора способов использования факторов производства в рыночной, но цивилизованной форме хозяйствования, при объективном использовании экономических законов и элемента государственного регулирования в общественной системе. Таким образом, в основе эффективного взаимодействия факторов производства будет лежать оптимальное соединение в процессе производства личного и вещественного факторов (рис. 1).

Организационно - производственные объекты хозяйствования (товарищества, объединения, кооперативы, унитарные предприятия) на основе экономического интереса индивидуумов этих предприятий и государственного регулирования, которое представляет общественный интерес, будут заинтересованы в эффективном использовании факторов производства. В этом случае на выходе экономической системы в процессе производства будут выпускаться не только необходимые, но и низко за-

тратные товары и услуги.

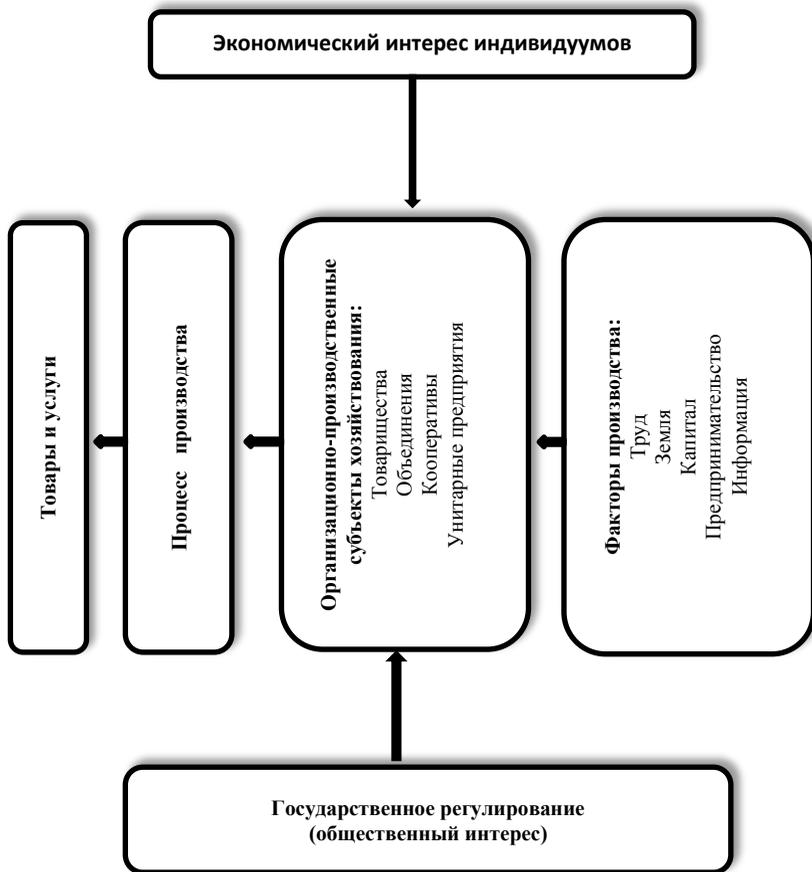


Рис. 1. Основные элементы общественного производства в экономической системе

Представленная схема дает возможность оценить роль факторов производства в системном исследовании общественного производства. Исследования отдельно взятых рынков, вне их связи с факторами производства, не дадут объективного представления о роли и месте основных элементов системы, а, значит, не дадут объективного понимания отдельно взятого

рынка. Рынки факторов производства непосредственно связаны с рынками потребительских товаров. Они так же влияют на спрос и предложения этих рынков, как и рынки потребительских товаров на рынки факторов производства. Это единое, неразрывное экономическое пространство - взаимосвязанное и взаимообусловленное.

К настоящему времени человечество пока не нашло точные количественные параметры сочетания различных факторов производства в тех или иных производственно-экономических ситуациях. Оценочным результатом обоснования взаимодействия факторов традиционно используется категория эффективности производства, которая отражает его результативность. Экономическая эффективность показывает конечный результат от применения различных факторов производства. Очевидно, чем больше эффект и меньше затраты, тем выше экономическая эффективность производства. В реальном производстве произведенная потребительская стоимость чаще всего может себя проявить только после реализации ее продукции на рынке, то есть на стадии потребления. В свою очередь, потребление зависит от спроса именно на эту продукцию (на спрос может влиять и другая продукция, например, импортная). Объем спроса в рыночных условиях осуществляется за счет валового дохода.

Основным регулятором спроса и предложения на рынке труда выступает цена труда. На рынках рабочей силы цена труда представлена основным показателем - заработной платой. Рыночный механизм на рынке труда работает точно также как и на других рынках - согласно законам спроса и предложения, согласуя цену товара и его количество. В то же время известно, что рынок постоянно находится в движении вокруг некой условной равновесной точки, равновесной цены. Эти колебания совершаются в зависимости от конкретных ситуаций, постоянно происходящих различных изменений. Такие колебания на товарных рынках очень редко имеют значительную амплитуду, потому что они полностью базируются на экономических расчетах.

На рынках рабочей силы часто происходят хотя и похожие, но значительно отличающиеся процессы. *Цена труда может часто быть значительно ниже объективно существующей.* Это явление обусловлено тем, что труд не типичный товар,

о чем уже было сказано, и его продавцы, не имеющие других ценностей и вынужденные жить только за счет своего труда, часто соглашаются на предложение цены покупателя заведомо необъективную, заниженную. Это вполне объясняется законом предельной полезности. Отсутствие денег, а значит и средств к существованию у продавца товара «труд», обуславливает высокую их предельную полезность. К тому же не нужно забывать, что рынок труда в России – это почти точная модель рынка совершенной конкуренции. Такое положение очень выгодно покупателям товара и ставит в неравное положение продавца товара «рабочая сила».

Если процесс купли - продажи труда полностью отдать на откуп так называемому ценовому механизму рынка, то очевидно, что, стремясь к максимальной прибыли, предприниматели, руководители фирм и т.д. будут заинтересованы в поддержании вышеописанной ситуации на рынке. Тем более что производители потребительских товаров гораздо более склонны к монополии, особенно в России. Этот фактор объясняется тем, что производители существуют и трудятся совершенно в другой среде - у них высокий образовательный уровень, высокая информированность, они хорошо обеспечены условиями жизни и самое главное они могут достаточно длительное время не покупать труд. Всех этих возможностей нет у продавца труда, к тому же жестко ограниченного физиологическими рамками его биологического существования. Таким образом, такой путь чисто экономический, очевидно не приемлем для общества в целом, которое в будущем много потеряет из-за общественной неэффективности труда по причине низкого уровня жизни членов этого общества.

Рассматривая рынок труда, необходимо отметить, что в целом предложение рабочей силы будет складываться на основе таких основных факторов, как общая численность населения, в том числе численность активного трудоспособного населения, средний уровень жизни, количество отработанного за год времени, т.е. **количественных** показателей, а так же **качественных** показателей труда (квалификации, специализации, производительности).

Рыночное ценообразование на факторы производства со-

здает условия, при которых фирма действует в режиме закона «затрат – выпуска». Схема действия этого закона такова, что условием благополучия фирмы выступает предельный продукт и получаемый от его продажи предельный доход. Если осуществлять дополнительные вложения труда, оставляя неизменным капитал, то уровень предельного дохода будет снижаться. Естественно, что на это предприниматель не пойдет. Количество прилагаемого дополнительного труда должно компенсироваться адекватным количеством других дополнительных факторов производства, если фирма хочет не только взять дополнительную рабочую силу, но и иметь пропорциональное возрастание дополнительного продукта. На этом пути имеется и еще одно препятствие - цена выпускаемой продукции должна удовлетворять предпринимателя. Таким образом, *проблема повышения спроса на труд затрагивает все экономические рычаги производства, а основное условие спроса на рабочую силу - это развитие производства потребительских товаров.* Ведь труд - это фактор производства, а спрос на факторы производства, как известно, вторичен. Первичным выступает спрос на потребительские товары. В свою очередь рост потребительских товаров напрямую зависит от роста производства. Однако на этом цепочку зависимостей обрывать нельзя. Логическая последовательность этого процесса подсказывает его завершение - зависимость роста производства от спроса населения, *общества, большинством которого является продавцы рабочей силы.* Мы видим, что цепочка взаимозависимостей замыкается в круг этих зависимостей, первым и последним звеном которого является человек, его труд, его потребности.

Позиция труженика села, как продавца своей рабочей силы, на рынке труда усугубляется накладывающимися особенностями сельскохозяйственного производства. Проигрышное положение сельского продавца своей рабочей силы, на рынке сельскохозяйственного труда приобретает ещё большее несоответствие за счёт объективно более затратного, а значит и менее доходного производства сельскохозяйственной продукции, по сравнению с другими видами продукции народного хозяйства.

Имеет значение и ещё один фактор, вносящий свою лепту в этот дисбаланс цены рабочей силы на рынке труда. Это связь

основной массы сельских продавцов своей рабочей силы с определённым рынком труда, ограниченным малым количеством покупателей этого труда. Сельскому жителю, проживающему на территории коллективного сельскохозяйственного предприятия, не приходится выбирать место работы. Если он захочет работать в другом сельскохозяйственном предприятии, то ему для этого нужно будет, во-первых, преодолеть значительное расстояние; во - вторых – отказаться, как правило, от весомых для крестьянина в настоящее время доплат в виде оказываемых ему технических и других услуг; в-третьих – удалиться от дома, от своего хозяйства на полный день, что тоже практически невозможно по причине содержания своего хозяйства. В отличие от него городской житель, продавец своей рабочей силы, имеет гораздо большие возможности в продаже своего товара по приемлемой для него цене. Это обусловлено, во-первых, значительным количеством покупателей, представляющих многочисленные промышленные предприятия. Во-вторых, большим ареалом досягаемости продавца товара «рабочая сила» до покупателя за счет городского транспортного обеспечения, а значит и большими размерами рынка своего товара. Это также может обеспечить ему возможность продажи своего товара по более высокой цене.

Итак, налицо противоречие между покупателем и продавцом товаров «рабочая сила». Это противоречие очевидно объясняется разнотипностью целевой функции. Реализация цели для **продавцов** товара «рабочая сила» выглядит следующим образом:

рынок труда → экономический интерес — зарплата

В то время как для **покупателей** товара «рабочая сила» цель выглядит так:

рынок труда → экономический интерес → прибыль

Так, как размер прибыли покупателя в значительной степени зависит от выплаченной им заработной платы, то его стремление будет направлено на всемерное ее снижение. Ведь у

покупателя товара труд три основных рычага воздействия на прирост прибыли: снижение цены на заработную плату, интенсификация труда за счёт научно-технического прогресса, научная организация труда. Вне сомнения, что первый рычаг будет использован им в первую очередь, особенно там, где плоды научно-технического прогресса дороги или же их мало.

Очевидно, что реализация им такого варианта возможна в современном российском народном хозяйстве, особенно в сельском хозяйстве, где насыщенность техникой стремительно падает. В условиях преобладания ручного труда в современном сельскохозяйственном производстве России, вариант увеличения прибыли за счёт снижения цены на рабочую силу становится преобладающим, ибо два других - научно-техническое оснащение производства и научная организация труда в этих условиях мало значимы. Первый по причине чрезвычайно завышенной стоимости технических средств, не обеспечивающих их рентабельность. Второй - из-за незначительного экономического эффекта, так как научная организация труда даёт высокую отдачу лишь в условиях насыщенности производства техникой и новейшими технологическими разработками.

Взяв за основу повышения прибыли снижение цены на рабочую силу, покупатель, как показывает опыт развитых европейских стран, стремятся всевозможными путями добиться реализации этого варианта. Работодатели, объединенные несравнимо лучше, чем наёмные работники, будут играть на понижение цены рабочей силы, искусственно создавая безработицу и, тем самым, повышая предложение, а стало быть, снижая её цену. Часто работодатели применяют почасовые ставки заработной платы, так как в этом случае оплачивается только отработанное количество часов и, при необходимости, можно сократить общее время труда работника по сравнению с первоначально намеченным, что часто случается в сельскохозяйственном производстве в силу большого числа непредвиденных факторов. В этом случаи наёмный работник превращается в полубезработного.

Рынок труда - система, в составе которой имеются два основных элемента: продавцы и покупатели товара рабочая сила. При этом, как было установлено, цели этих подсистем сильно от-

личаются. Стало быть, для того, чтобы система рынка труда развивалась нормально, и в ней не было антагонистических процессов, она должна быть подчинена определенной единой цели. Как определить какой? Цель рынка труда определяется той, высшей по иерархии системой, в которую он входит подсистемой. Являясь частью рыночной системы, которая, в свою очередь, является частью всей первичной экономической системы общества, рынок труда должен и ориентироваться на цель этой системы. В этом случае целевая функция рынка труда должна корректироваться. Так как это искусственная система, то её управлением и корректировкой занимается человек. В конкретном случае – общественный орган, государство. Механизм государственного регулирования при достижении цели гармоничного развития общества должен работать следующим образом:

**ОБЩЕСТВО → РЫНОК ТРУДА → ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС →
ГАРМОНИЧНОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА**

Действие этого механизма (разумеется, если он будет иметь все присущие ему элементы и функциональные связи, а управление будет осуществляться в соответствии с его целями) на рынке труда в первую очередь снимет искусственное давление покупателя товара «рабочая сила» на закон спроса и предложения. Во-вторых, нивелирует ценовые пиковые всплески, присущие рынку вообще. В-третьих, и это главное, создаёт надлежащие экономические условия для развития духовных, интеллектуальных способностей каждого человека, то есть **именно человеческих качеств**, от которых, как совершенно справедливо отметил А. Печчеи (61), зависит судьба всего человечества.

Осуществление главной целевой функции системы государственного регулирования в пользу общественного интереса, то есть подавляющей массы общества, возможно, как это уже отмечалось ранее, только в государстве демократическом, социально ориентированном. Такое государство не должно быть монополизированным, что мы имеем в настоящее время в России, ибо монополизм в экономике приводит к монополизму и в государственном аппарате. В этом случае государство будет рабо-

тать на определённую узкую прослойку общества, выполняя его цели, а не цели всего общества.

Труд, как фактор производства, является определяющим в развитии общественного производства, в том числе и сельскохозяйственного. Особое положение труда обосновывается тем, что труд присущ субъекту хозяйствования, а он входит составным элементом в обе подсистемы системы общественного производства, в производительные силы и производственные отношения (см. рис. 2). Субъекты хозяйствования: отдельный человек, различные коллективы, являются носителями производственных отношений.

Многообразие различных субъектов хозяйствования, объединённых в социальные группы, слои, представляет и разнообразие своих экономических интересов. В реальной жизни экономические отношения, выражающие экономический интерес, проявляются **как материальные интересы**. Естественно, что интересы отдельных групп, коллективов и даже отдельных личностей в коллективе, будут не совпадать. Это закономерное явление. Нормальное поступательное, прогрессивное развитие производственных отношений будет зависеть от того, какие противоречия их определяют – **антагонистические или неантагонистические**. **Антагонистические** противоречия будут сдерживать развитие системы производственных отношений, а исходя из особенностей системного строения, можно предположить в этом случае деградацию производственных отношений.

В свою очередь, производственные отношения, как подсистема системы общественного производства, связанная с подсистемой производительных сил, посредством функциональной связи, переносчиком которой является субъект, будет соответствующим, то есть отрицательным образом, влиять на всю систему. Но в каком случае такие отношения можно считать антагонистическими, а в каком нет? Вероятно, что лучшим критерием этому будет целевая функция. Если экономические отношения, а соответственно и материальные интересы всех слоев общества, в сумме будут способствовать максимальной реализации цели, то это будет означать отсутствие антагонистических отношений. Если же общество не достигает цели, тем более утрачивает ранее имевшиеся позиции, значит, развитию производственных отно-

шений мешают антагонистические противоречия.

ет ранее имевшиеся позиции, значит, развитию производственных отношений мешают антагонистические противоречия.



Рис. 2. Структура элементов общественного производства

Средства производства входят составной частью в систему «производительные силы» и наряду с подсистемой «рабочая сила», формируют её. В то же время средства производства входят составной частью и в систему научно-технического обеспечения, обуславливая научно-технический прогресс (рис. 3.). То есть, роль средств производства в развитии общественного производства и достижений общественного прогресса трудно переоценить, а так как сельскохозяйственное производство является частью общественного производства, то его судьба будет решаться на рынке средств производства. Очевидно, что наряду с экономическим интересом, фактор научно-технического обес-

печения будет играть такую же роль, ибо первый есть концентрированное выражение производственных отношений, а второй – производительных сил.



Рис. 3. Общественная четырехблочная система с целевой функцией общественного прогресса

Рынок средств производства входит элементом в систему рынка капитала. В ней, кроме этого рынка, можно выделить большое количество других рынков. В системе рынка капитала в первую очередь можно выделить две подсистемы рынков - рынки физического капитала и рынки финансового капитала. Для того чтобы точнее понять место, роль и функциональные связи рынка средств производства, рассмотрим схему элементов системы рынка капитала (рис.4.)

Схема разработана с учетом, создаваемой в России системы рынка капитала и на основании научных данных, характеризующих эту систему в США (54,110,129). Рынки физического капитала можно представить двумя подсистемами рынков - рынками основного капитала и рынками оборотного капитала.

В определённой мере различие между некоторыми рынками в каждой из этих систем будет условно. В качестве границы нами взято существующее положение об отнесении к основным и оборотным средствам материальных ценностей соответственно более и менее 100 минимальных месячных оплат труда. Рынок средств производства сельскохозяйственного назначения будет охватывать как рынок основного, так и оборотного капитала.

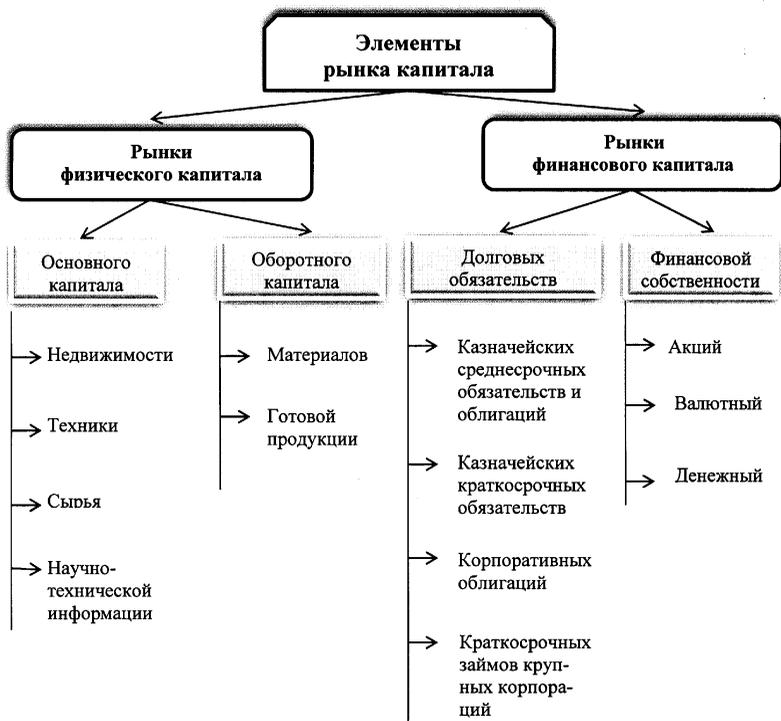


Рис. 4. Структура рынка капитала

Однако если рассматривать только эти рынки, то возможно искажение реального положения. Рынки физического капитала, как видно из рис. 4, неразрывно связаны с рынками финансового капитала, образуя систему рынка капитала. Очевидно, что воздействие только на «желаемые» рынки (применительно к нашей теме исследований, это рынок техники, рынок материа-

лов, рынок готовой продукции, рынок научно-технологической информации) не принесёт эффекта.

Добиваясь определённой цели, необходимо воздействовать на всю систему рынка капитала. В этой связи рассмотрим рынки финансового капитала. Наиболее целесообразным считаем представление этой системы в виде двух подсистем рынка долговых обязательств и рынка финансовой собственности. Подсистема рынка долговых обязательств должна быть представлена рынками казначейских среднесрочных обязательств и облигаций, казначейских краткосрочных обязательств, корпоративных облигаций и краткосрочных займов крупных корпораций.

В США Центральный банк реализует свою монетарную политику именно через этот рынок (45). Несмотря на то, что проценты по казначейским бумагам облагаются налогом, инвесторы охотно приобретают их в силу надёжности и ликвидности этих бумаг. Хотя проценты по ним и невелики, но зато стабильны во времени. Рынок коммерческих бумаг, вексельный рынок, рынок обращаемых сертификатов и федеральных фондов относятся к рынку краткосрочных обязательств. В США этот рынок является очень привлекательным для инвесторов, благодаря надёжности, ликвидности и значительной доходности всех выше отмеченных рынков. Казначейские краткосрочные обязательства первоначально продаются на аукционе, где в качестве продавца выступает Казначейство, а в качестве покупателей - специальные дилеры, банки и корпорации.

На рынке облигаций корпораций находятся облигации с целью привлечения заёмного капитала. Такие облигации корпорации обычно выпускают под залог имущества или активов. Облигации выпускаются строго на определённый срок и под определённые проценты. После этого срока (обычно 10-30 лет) они должны быть погашены. Рынок краткосрочных займов, организуется обычно крупными корпорациями бизнеса или местными властями, а так же коммерческим банком. Займ в форме соглашения о выкупе предоставляется под обеспечение со стороны банка, имеющимися в его активах казначейскими обязательствами.

Рынок финансовой собственности гораздо в большей степени имеет место в России, чем рынок долговых обязательств.

Однако его функции в нашей стране специфичны и мало влияют на инвестиционную активность, а в конечном итоге, на рынок физического капитала. Рынки финансового капитала имеют свою специфику, особый, очень сложный спектр характеристик и функциональных связей и требуют отдельного, очень значительного исследования. В нашей работе они рассмотрены настолько, чтобы осветить их роль в развитии рынка средств производства, играющего главную роль в производственном предпринимательстве. Очевидно, что главная проблема в построении системы рынка капитала, а именно совместной работы рынка физического капитала и рынка финансового капитала, обнаруживается в оптимальном инвестиционном обеспечении всей системы.

В понятие «капитал», как фактора производства, входит большое разнообразие материально-технических ресурсов, которые по различным признакам будут отличаться друг от друга. На наш взгляд, все материально-технические ресурсы (МТР) можно классифицировать по пяти признакам. По производственному: а) собственного производства, б) покупные. По отраслевому: а) промышленного производства и б) сельскохозяйственного производства. По временному: а) используемые в течение года, б) используемые более года. По рыночному: а) ресурсы рынка совершенной конкуренции, б) ресурсы рынка монополистической конкуренции, в) ресурсы рынка олигополии, г) ресурсы рынка монополии. По признаку собственности: а) находящиеся в частной собственности граждан, предприятий, б) находящиеся в федеральной собственности, в) находящиеся в муниципальной собственности, г) находящиеся в собственности общественных организаций.

Развитие рынка средств производства сельскохозяйственного назначения, как и любого другого рынка, зависит от спроса. Смысл спроса на капитал, в том числе и средства производства, дается его производительной функцией, то есть способностью увеличивать производительность труда. Ведь капитал «работает» не сам по себе, а только в сочетании с трудом.

Формирование рынка средств производства – процесс многоступенчатый, ибо промышленное производство особенно отличается большим объемом потребления промышленных то-

варов. В данном случае мы снова сталкиваемся с проблемой определения целевой функции рыночной системы. Ведь множество рынков «работающих» на рынок средств производства и составляют эту систему – систему промышленных рынков. Относительно определенной цели, промышленные рынки, обеспечивающие рынок средств производства сельскохозяйственного назначения, будут находиться дальше, нежели рынок средств производства. Очевидно, что рынок средств производства будет занимать более близкое к цели место во многих других системах товарных рынков народного хозяйства страны, по сравнению с другими промышленными рынками, призванными обеспечивать его промышленными товарами.

Таким образом, в системе промышленных рынков рынок средств производства выделяется как системоопределяющий. Стало быть, и отрасль, «работающая» на этот рынок, то есть отрасль машиностроения, будет определяющей в системе промышленных отраслей народного хозяйства.

С 1995 года стало появляться все больше взвешенных и экономически обоснованных работ, в которых государству отводилась ведущая роль в системе рыночной экономики, Однако разброс мнений по роли, месту, задачам государства в рыночной экономике весьма широк. Действительно, государственная система - это очень сложная политико-экономическая система с множеством элементов и функций, и ее изучение достойно подробного и тщательного рассмотрения. Но с чего начать? Что лежит в основе становления самого государства?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо рассмотреть некоторые категории. Что такое рынок? Это система отношений обмена, в которые вступают товаропроизводители и потребители товаров. Характеризуя место и роль фазы обмена в общественном воспроизводстве, К. Маркс писал, что обмен выступает как «...опосредствующий момент между производством и обусловленным им распределением, с одной стороны, и потреблением, с другой стороны...». Как известно, обмен принимает форму товарного обращения и соответствующего ему денежного обращения. Однако отношения обмена К. Маркс рассматривал в качестве вторичных (производных) от первичных отношений, которыми являются отношения в процессе производства.

Таким образом, первичным в становлении экономики является общественное производство (48).

Установив главное звено экономической системы, необходимо определить последовательность осуществления мер по его становлению, а затем и развитию. Определение К. Маркса дает такую возможность - триада основных составляющих общественной производственной системы в упрощенном виде будет выглядеть так (рис. 5). В развитии общественного производства решающую роль оказывают две подсистемы, две фазы общественного воспроизводства - обмен и распределение. Основная задача состоит в том, чтобы каждая из этих подсистем общественного воспроизводства выполняла присущие им функции, а значит, и имела бы соответствующие механизмы.



Рис. 5. Основные элементы общественного производства

Обмен, являясь подсистемой общественного воспроизводства, должен осуществлять две основные функции. Во-первых, удовлетворять платежеспособный спрос потребителей, причем не только в предметах потребления население, но и производство в материально-технических ресурсах. Во-вторых, он должен обеспечивать деньгами стоимость произведенных и доставленных покупателю товаров. Эти функции, как показывает мировой опыт, лучше всего реализует рыночный механизм.

Его замещение командно-административным механизмом менее эффективно. В то же время рыночный механизм должен содержать и такой элемент, как государственное регулирование. Этот элемент уже давно введен в систему рыночного механизма развитыми странами. Особенно необходимо государственное регулирование для сельскохозяйственного производства, поэтому этими государствами устанавливаются гарантированные цены или их верхний предел на товары первой необходимости (в

первую очередь на сельскохозяйственные продукты), государственные заказы и другие регуляторы. При этом влияние государственных рычагов особенно направленно на социальную сторону развития общественного воспроизводства. Очевидно, что обмен - важнейшая часть общественного воспроизводства, эффективнее всего обеспечивается рыночным механизмом, но рынок нельзя фетишизировать, он всего лишь часть системы. При разработке различных государственных программ, проектов это необходимо обязательно учитывать и уделять очень серьезное внимание не только фазе обмена, но и фазе распределения.

К сожалению, в настоящее время многие экономисты и государственные деятели ставят целью своего исследования или экономического проекта, в лучшем случае, проблему формирования рынка, а то и только отдельных его элементов, зачастую не связанных даже между собой, не говоря уже о взаимосвязи подсистем общественного воспроизводства.

Такая важнейшая часть общественного воспроизводства как «распределение» системно почти не рассматривается даже в экономической литературе. А если и рассматривается, то лишь как проблема распределения по труду. А ведь это только узкое понимание этой категории, которое К. Маркс назвал поверхностным. Проблемы другого, более широкого понимания этой фазы общественного воспроизводства, которую представляют распределительные отношения, как охватывающие движение совокупного общественного продукта на всех его стадиях, уже давно не встречается в популярной и доступной экономической литературе.

Фаза распределения на нынешнем этапе становления экономической системы заслуживает, на наш взгляд, большего внимания, нежели чем фаза обмена (рынка). Во-первых, потому, что остро назрела проблема справедливого распределения той части национального дохода, которая направляется для индивидуального потребления. Во-вторых, (и это более значимо!) остро стоит первостепенная проблема общегосударственной важности - проблема отношений общества, коллективов, отдельных работников и каждого члена общества по поводу движения совокупного продукта по всем уровням общественного воспроизводства в соответствии с общественным разделением труда.

Почему же такие насущные проблемы не ставятся во главу угла процесса становления экономической системы? Почему исчезла из перечня экономических дисциплин политическая экономия, ведь это наука, по определению Ф. Энгельса, о законах распределения? Не потому ли, что одной из наиболее важных функций распределительных отношений является разрешение основного противоречия в системе производственных отношений (между собственниками средств производства и непосредственными производителями)?

Вольный или невольный уход от проблемы изучения фазы распределения на современном этапе никогда не компенсирует никакое, даже детальное, рассмотрение рынка. Без изучения и решения проблемы распределения невозможно объективное осознание процесса становления и развития системы общественного воспроизводства, т.к. распределение является ее неотъемлемой и фундаментальной частью и точно так же, как фаза обмена, через взаимные связи влияет и определяет само производство. Утрата распределительными отношениями взаимосвязи с производством и его экономической эффективностью ведет, в конечном счете, к экономическому и социальному регрессу. Распределительные отношения гораздо больше, чем обменные (рыночные) отношения влияют на производственные отношения, ибо важнейшей функцией их является разрешение основного противоречия в системе производственных отношений (между собственником средств производства и непосредственным производителем). Это означает главную роль распределительных отношений в социальной жизни.

Для того чтобы системно и последовательно изучать распределительные отношения, необходимо выделить две фазы распределения совокупного общественного продукта, которые он проходит до заключительной стадии - потребления. Первой фазой распределения следует признать первичное распределение совокупного общественного продукта еще в сфере производства. В результате чего он подразделяется на: а) фонд возмещения, б) вновь созданную стоимость - национальный доход. В этой же фазе происходит распределение национального дохода на: а) необходимый продукт, б) прибавочный продукт.

В современной несовершенной рыночной экономике это

положение в значительной степени игнорируется. Собственник средств производства норовит обрести большую часть национального дохода, в прибавочный продукт в ущерб необходимому продукту, а стало быть, и непосредственному производителю. Именно в этой фазе, точнее в ее второй части, реально имеются и в настоящее время используются возможности эксплуатации собственником средств производства конкретных исполнителей. Очевидно, что научные исследования этой фазы распределения должны уделить основное внимание оптимизации объемов между необходимым и прибавочным продуктом, как залогоу развития социально справедливого, а значит и социально здорового общества.

Вторая фаза распределительных отношений - это отношения, возникающие по поводу распределения необходимого продукта между работниками в сфере производства. Несмотря на то, что это как бы вторичная фаза, исходящая из первой, тем не менее, это огромный пласт в системе распределительных отношений. Этот важный элемент системы распределения решает принципиальный вопрос индивидуального распределения необходимого продукта. В основном в этой фазе заложены возможности (или невозможности) реализации принципов организации материального стимулирования, т.е. от этой фазы зависят сами основы объективной системы материального стимулирования.

Третья фаза распределительных отношений реализуется между производством и потреблением. Ее функции в основном заключаются в перераспределении прибыли предприятий и доходов населения. Эти распределительные отношения окончательно определяют доходы учреждений и работников. С помощью этих распределительных отношений формируются общественные фонды потребления. Эта фаза так же очень важна, тоже является подсистемой распределительных отношений и, поэтому, ее научное рассмотрение требует системности, определенной последовательности и безусловной социальной ориентации.

Четвертая фаза распределительных отношений реализуется между сферами обмена и потребления. Здесь распределительные отношения реализуются при взаимодействии денежных и товарных потоков. Несмотря на кажущийся автоматизм этой фазы, она при неорганизованном рынке может сыграть весьма

негативную роль через систему ценообразования (существующий сегодня диспаритет цен, низкая покупательная способность населения и др.)

1.2. Цена как основной экономический инструмент в организации предпринимательской деятельности

Цена - это денежное выражение стоимости товара. Огромное разнообразие товаров, услуг удовлетворяют какую-либо определённую личную или общественную потребность. Но так как любой товар или услуга являются продуктом труда, а труд личности непосредственно связан с обществом, то стало быть и цена должна определяться затратами именно общественно необходимого труда. В связи с многочисленными факторами, как объективными, так и субъективными, влияющими на цену, она практически никогда не соответствует этим затратам. В то же время можно предположить, что, если это отклонение будет большим, то нарушится гармония энергетических затрат общества, что в экономике обозначается кризисом. Очевидно, что задача общества, его экономических и иных институтов, решать проблему экономической стабильности через максимальное приближение цены к общественно необходимым затратам.

В разделе 1.1, где рассматривалась общая структура первичной экономической системы, были выделены подсистемы товарного и денежного обращения. Здесь уместно продолжить системный анализ, введением в первичную экономическую систему подсистемы ценообразования. В нашем примере эта подсистема будет третьего порядка, так как она будет входить в подсистему товарного и денежного обращения первичной экономической системы. Очевидно, что роль этой подсистемы, или другими словами ценового механизма, будет определять конкретные пропорции, балансы товарообмена. А это означает, что в задачу этого механизма будет входить обеспечение координации темпов и масштабов производственной деятельности хозяйствующих субъектов. То есть очевидна его роль в процессе сбалансированности и эффективности всей первичной экономической системы.

Уже достаточно давно экономической наукой было установлено, что хозяйственная деятельность как отдельного пред-

принимателя, так и фирмы регулируются законами спроса и предложения, их конкретным стоимостным соотношением. В данном случае конкретное стоимостное соотношение определяется ценой. Цена - явление чрезвычайно неустойчивое, короткоживущее. В то же время ценовой механизм - система стабильная и изменение её частей связано лишь с познанием объективных экономических законов. Цена выступает как бы мгновением, увеличивающим знание обществом этих законов. Путём таких многочисленных «шажков» (не всегда и к цели) совершенствуется и дополняется ценовой механизм. Естественно, что не исключён вариант деградации этого механизма, что возможно при нарушении объективных экономических законов развития общества. Другими словами цена - практическое представление обществом на конкретную дату его развития теоретических знаний экономических законов.

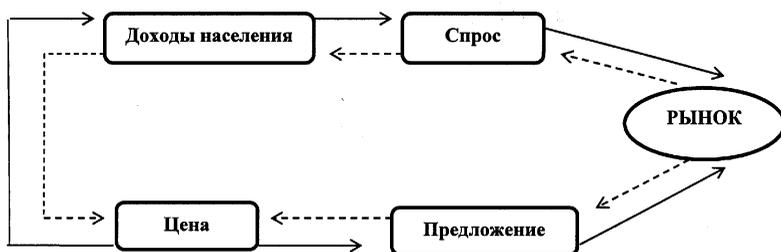


Рис. 6. Цена в системе рынка

Элементарной схемой, показывающей значимость цены, может быть рис. 6. Цена влияет на предложение и не только на потребительском рынке, но и на рынке факторов производства. Её большее влияние проявляется в данном случае именно на рынке факторов производства. Ведь производитель товара, организуя производство, в первую очередь, ориентируется на цену факторов производства. Труд, являясь одним из таких факторов, присущ только человеку. Стало быть, с другой стороны, цена труда (зароботная плата), формирует, в основном, доходы населения, а они - спрос. Баланс спроса и предложения составляют

основу рынка. Таким образом, роль цены огромна, она является тем пусковым механизмом, который включает систему рынка. Конечно же, как и в любой системе, в системе, представленной на рис. 8, присутствуют обратные связи - спрос и предложение также влияют на цену.

Положение цены в системе формирования рынка, как видно из представленной схемы, зависит от множества различных факторов, особенно на потребительском рынке. Процесс ценообразования гораздо сложнее, нежели чем он принимается в микроэкономических моделях, где принято множество ограничений и условий, позволяющих представлять процесс в «чистом» виде. На самом же деле на процесс ценообразования влияет большое количество факторов, в том числе и субъективных.

Особенно большое количество факторов, в том числе и не зависящих от производителя товара, имеет место при ценообразовании на сельскохозяйственную продукцию. Если условно разделить все затраты, вошедшие в цену какого - либо сельскохозяйственного продукта, то их можно представить в виде двух групп. Первая - затраты, необходимые для непосредственного производства сельскохозяйственного продукта (вспашка, удобрения, семена, транспортировка и т.п.). Их можно назвать **объективно необходимые затраты**. Вторая группа затрат это те затраты земледельца, которые сделаны им в связи со сложившимися конкретными условиями (в том числе и погодными) производства. Эти затраты можно назвать как **объективно существующие**. В качестве примера можно представить такую ситуацию, когда земледelec посеял озимые, но часть их вымокла, и ему пришлось весной подсеять эти участки ячменём. В данном случае затраты, пошедшие на посев озимых – объективно необходимые затраты, а затраты, связанные с подсевом ячменя – объективно существующие.

Такого рода примеров в сельскохозяйственном производстве можно привести много. К объективно существующим затратам можно отнести и затраты, связанные с потерей времени земледельца. При этом потери времени в сельскохозяйственном производстве могут быть не связанными с потерей части урожая, но чаще они влияют на количество урожая. Так, если идёт дождь и селянин не может работать в поле то это потери време-

ни и затраты будут только связаны с ними. Но, если дождь идёт достаточно долго, то технологические сроки ухода за растениями смещаются, что, как известно, отрицательно влияет на урожай. В этом случае затраты будут двух видов: а) затраты, связанные с потерей времени и б) затраты, связанные с потерей части урожая. Из этого можно сделать вывод, что цена на сельскохозяйственную продукцию включает в себя как объективно необходимые затраты, так и объективно существующие и обе части затрат должны иметь место в формировании цены.

Сложность объективного определения цены на сельскохозяйственную продукцию заключается не только в множестве объективно существующих затрат, но и в том, что эти затраты, в соответствии с природно-климатическими условиями, распределяются стохастически. А это означает значительные колебания объективных затрат, а значит и цены. Значительные колебания цены, в свою очередь, приводят к неустойчивости производства. Теоретически формирование рыночной цены определяется совокупным влиянием на неё спроса и предложения.

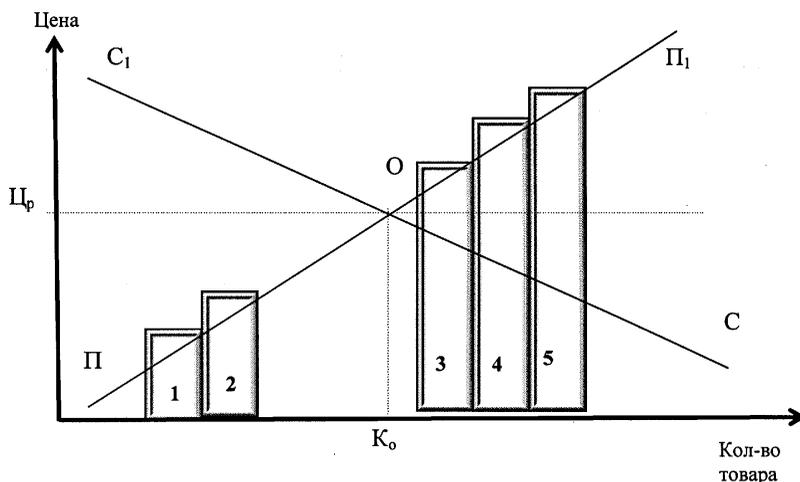


Рис. 7. Принципиальная схема формирования равновесной рыночной цены

Если абстрагироваться от влияния многочисленных факторов (в том числе и государственного регулирования), влияющих на формирование цены и предоставить её образование только «рыночным» силам, то есть совокупному влиянию спроса и предложения, то ситуация будет выглядеть так, как это представлено на рис. 7.

В некоторой точке O , в месте пересечения предложения (линия $ПП_1$) (линия $СС_1$) создаётся равновесие. То есть производители готовы поставить на рынок определённое количество товара (K_0), а потребители готовы его купить. Значит, цена продаваемой и покупаемой продукции идеально устраивает и тех и других. Стало быть можно говорить о равновесной рыночной цене ($Ц_p$). В нашем случае производители продукции № 1 и № 2 окажутся с прибылью т.к. их затраты будут меньше $Ц_p$. Среди убыточных предприятий №3, №4 и №5 наиболее убыточным будет предприятие под № 5, так как его затраты будут больше других. Несмотря на то, что здесь рассматривается идеальный, теоретический пример, он достаточно наглядно и объективно характеризует ситуацию именно на сельскохозяйственных рынках. Ранее было показано, что сельскохозяйственный рынок России в настоящее время в значительной степени отвечает модели рынка совершенной конкуренции, то есть тому «идеальному» рынку, который и изображён на рис 7.

Затраты сельскохозяйственного производства весьма разнообразны и трудно предсказуемы. В этой связи в современных концепциях ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в развитых капиталистических странах предусматривается активное государственное формирование рыночных цен и на этой основе перераспределение доходов в АПК. При этом среди многочисленных ценовых форм особое место занимает гарантированная цена, исключая негативные последствия различных факторов и позволяющая фермерам устойчиво вести хозяйство и получать прибыль. В этом случае ситуация на рынке будет выглядеть следующим образом (рис 8).

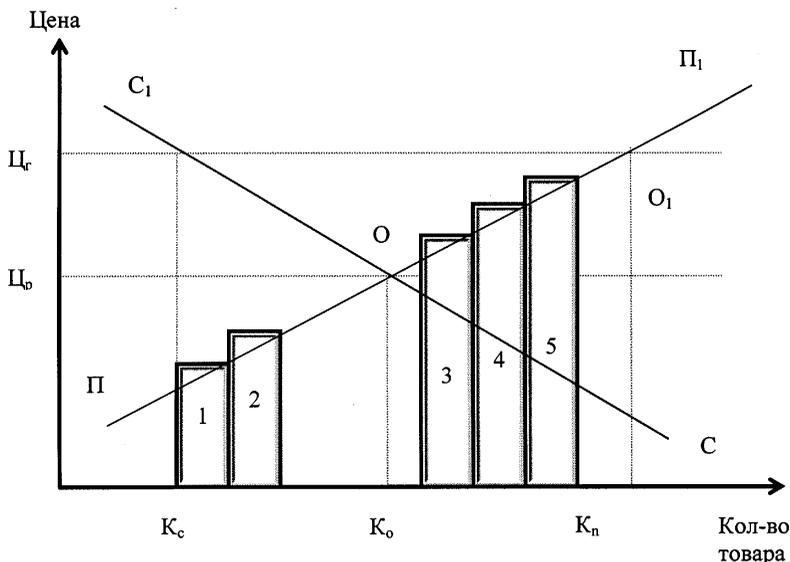


Рис. 8. Ценообразование при применении гарантированных цен

В данном случае показана ситуация при которой гарантированные цены ($Ц_g$) поднимают планку спроса, который в отличие от его бывшего уровня $К_0$ стал на уровне $К_c$. Величина предложения увеличилась на разницу $К_p - К_c$ за счёт подъёма линии $П_1$, означающей предложение от точки O до точки O_1 . При применении гарантированных цен возрастёт количество прибыльных предприятий. На схеме видно, что при гарантированной цене $Ц_g$ предприятия № 1, № 2, № 3, № 4, № 5 будут прибыльными, в то время как при равновесной цене $Ц_r$ предприятия № 3, № 4 и № 5 были бы убыточными.

В США, где аграрное производство находится на высоком уровне, уже давно в сельском хозяйстве страны функционируют так называемые «цены поддержки» (65), включающие в себя два вида цен. Целевые или гарантированные цены, распространяемые на наиболее важные виды сельскохозяйственной продукции и залоговые цены, представляющие собой нижний предел гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. Целевые цены ориентированы на возмещение затрат, в состав которых включали даже среднюю норму прибыли на фермерский

капитал и расчётную земельную ренту. То есть уровень этих цен позволяет гарантировать такой объём дохода фермерам, который необходим для самофинансирования, расширенного воспроизводства фермерских хозяйств со средними и низкими затратами.

Рыночное равновесие зависит от цены, поэтому чтобы потенциальный спрос воплотился в реальность, покупатели, в данном случае сельские товаропроизводители, должны быть платёжеспособны. Платёжеспособность их зависит от прибыли, которую они получают за свою продукцию. Прибыль же, в свою очередь, зависит от цены сельскохозяйственной продукции. Таким образом, решение вопроса кроется в ценовом паритете на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

Понятие спроса на конкретный товар отражает реакцию массового потребителя на изменение цены этого товара. Значит, спрос можно рассматривать как одну из сторон многофункционального процесса рыночного ценообразования, в которой активное участие принимают потребители. Экономическая теория определила закон спроса следующей функциональной зависимостью $Q = f(1/p)$, которая выражает обратную зависимость между уровнем цены (p), и величиной спроса (Q) при прочих равных условиях (35). Расположение кривой, описывающей эту функцию, имеет отрицательный наклон, так как описывает обратную линейную зависимость между двумя переменными - ценой и количеством продаж товара. Меньший наклон кривой в её конце обусловлен действием закона убывающей предельной полезности экономических благ. Если цена товара вызывает только изменение объёма продаж, то есть изменение точек на кривой, то, так называемые неценовые факторы (доходы покупателей, их субъективные вкусы, качественные характеристики товаров и т. п.), вызывают перемещение и изменение конфигурации, наклона кривой спроса. Значит, эти факторы могут так воздействовать на кривую спроса, что при одной и той же цене будет возможной покупка различных объёмов товара (рис. 9).

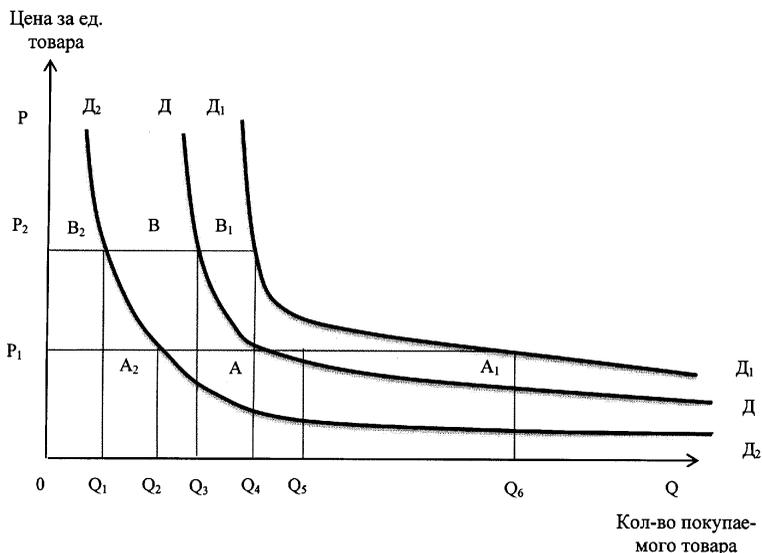


Рис. 9. Воздействие неценовых факторов на увеличение (уменьшение) спроса

Так, если произошёл сдвиг вправо от существовавшего спроса по причине воздействия неценовых факторов кривая D₁(D), то произойдёт увеличение спроса при той же цене (P₁ P₂). Количество покупаемого товара при этих ценах станет равным Q₆ и Q₄, увеличившись в первом случае на величину AA₁, во втором на величину BB₁. При отрицательном воздействии неценовых факторов произойдёт уменьшение спроса (кривая D₂D₂). В этом случае при цене P₁ количество покупаемого товара будет уже не Q₅, а Q₂, уменьшившись на величину A₂A. При цене P₂ количество покупаемого товара будет не Q₃, а Q₁, уменьшившись на величину B₂B. Особенно значительным, как видно из схемы, будут изменения в объёме покупок во второй половине кривой, когда происходит значительное убывание спроса по причине его насыщения вследствие закона убывающей предельной полезности.

Кроме ценовых факторов, на спрос на рынке сельскохозяйственной продукции большую роль играют неценовые фак-

торы. Среди неценовых факторов, имеющих наибольшее влияние в настоящий момент на спрос рынка сельскохозяйственной продукции России, на наш взгляд можно выделить три. **Первый** - система государственного регулирования, влияющая на формирование системы доходов всего населения страны, стимулирующая развитие сельскохозяйственного производства и регулирующая конкурентоспособность товаропроизводителей. **Второй** - наличие конкурирующей продукции. **Третий** - доходы потребителей сельскохозяйственной продукции. Здесь представлены факторы в порядке их современной значимости для нашей страны. Ввиду того, что система государственного регулирования будет воздействовать сразу на три мощных рычага, она и занимает соответственно первое место.

На втором месте - наличие конкурирующей продукции. Это очень серьёзный для нашей страны неценовой фактор сдвига спроса на отечественную сельскохозяйственную продукцию в сторону его уменьшения, учитывая то, что импорт продовольствия в России значительный.

Третий фактор также весьма значителен в своём влиянии на сдвиг кривой спроса. В странах с развитой экономикой этот фактор малозначителен, так как спрос на сельскохозяйственные продукты неэластичен по доходу, а доходы населения этих стран, как правило, значительно выше прожиточного минимума. В нашей стране этот фактор будет иметь место, так как доходы большинства населения не обеспечивают даже прожиточный минимум, вследствие чего многие потребители этой продукции питаются плохо. В этой связи с увеличением доходов населения России спрос на продукты питания и, соответственно на сельскохозяйственные продукты, значительно возрастёт.

Кроме общей особенности рыночного спроса, можно выделить и специфические особенности его на рынке сельскохозяйственной продукции. Одной из специфических особенностей спроса на рынке сельскохозяйственной продукции будет **низкая эластичность сельскохозяйственных продуктов**, то есть отношение изменения спроса к вызвавшему его изменению цены. Принято эластичность спроса характеризовать коэффициентом эластичности, который показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате изменения его цены на

один процент. В зависимости от этого обычно выделяют единичную эластичность спроса, неэластичный спрос и эластичный спрос (84), хотя количество вариантов эластичности спроса больше (35).

Говоря о низкой эластичности спроса в целом на сельхозпродукцию, следует отметить тот факт, что далеко не все сельскохозяйственные продукты одинаковы по эластичности спроса. В России продукты по эластичности спроса можно распределить следующим образом. Такие продукты как хлеб, растительное масло будут иметь самую низкую эластичность, так как они являются теми продуктами, без которых практически невозможно обойтись. Низкую эластичность спроса будут иметь такие продукты как сахар, молоко, картофель, лук, капуста, свёкла (в порядке их убывания). В третью группу продовольственных товаров войдут такие продукты как яйца, субпродукты и низкосортное мясо, огурцы, различные макаронные изделия, крупы. В четвёртую группу по эластичности спроса войдут такие продовольственные товары: сливочное масло, мясо высших сортов, рыба, мёд, творог, сметана, колбасы низких сортов, недорогие фрукты и овощи, кондитерские изделия. В пятую группу можно отнести продовольственные товары деликатесного свойства (колбасы высших сортов, различные копчёные изделия из высокосортного мяса, рыбы, дорогие кондитерские изделия, экзотические и редкие фрукты и овощи). Такое распределение продуктов питания нами было осуществлено на основании отношения уровня ценовой эластичности спроса к основным факторам (35).

Основные факторы, влияющие на уровень ценовой эластичности следующие. **Первый** – величина предельно возможных затрат покупателя на данный товар. **Второй** - качество, количество и цена товаров - заменителей. **Третий** - количество конкурирующих продавцов данного товара. Кроме этого учитывался и временной фактор, так как спрос обычно тем эластичнее, чем длиннее период времени для принятия решения.

Характеризуя низкую эластичность спроса продукции, следует отметить то, что такое свойство будет оказывать потенциальное давление на уровень цен. Продавцу продукции с низкой эластичностью спроса нет смысла снижать цену, так как по-

тери от такого приема не компенсируются увеличением спроса. В то же время желание поднять цену у продавца такого товара часто будет возникать. Ведь уровень цены мало сказывается на спросе. Эта особенность весьма примечательна, **так как она будет относиться к разряду социально-экономических**. Это следует из того, что продукты питания относятся к товарам первой необходимости, обеспечивающим биологическое существование человека и его интеллектуально-социальный уровень. Выход этой проблемы на социальный уровень и угроза потенциального, необъективного давления на уровень цен, в сторону их повышения, предопределяет ее особое положение как задачи, в первую очередь социальной, а значит государственной. Отсюда следует, что проблема спроса на сельскохозяйственную продукцию должна быть первоочередной заботой государства, государственного регулирования.

Следующая специфическая особенность спроса на сельскохозяйственную продукцию будет заключаться в том, **что при достижении определенного уровня дохода, дальнейший его рост не вызывает заметного роста потребления продовольствия**. Эта особенность основывается на двух составляющих. Одна из них – это низкая эластичность спроса на продукты питания. Вторая – уровень дохода потребителей. Суть и значение низкой эластичности спроса на продукты описана в первой особенности. Теперь рассмотрим вторую составляющую – уровень дохода. Продукты питания – это такой товар, который необходим потребителю каждый день, причем определенного качественного состава и в определенном количестве. С начала реформирования страны структура питания населения претерпела существенные изменения, в частности потребление животного белка снизилось примерно на 30 %. Стало быть, снизился и покупательный спрос населения на эти продукты питания. Разумеется, не потому, что людям перестало нравиться мясо, а потому, что у них нет денег. На начало 2009 года в России по данным Госкомстата было около 25 млн. человек с доходами ниже прожиточного минимума. Реальные среднедушевые доходы в 2010 году составили 80 % к уровню 1990 года. Хотя и сам прожиточный минимум рассчитан на скромное существование, весьма близко располагаясь у черты бедности. Соответственно доходам

было и потребление, а стало быть, и платежеспособный спрос продовольственных товаров.

То есть налицо снижение покупательного спроса и весьма значительное. Исходя из этого, можно предположить, что, если у россиян появится счастливая возможность увеличить свои доходы, то они по всей вероятности возвратятся к своим “привычкам” потреблять нормативное количество продуктов определенного качества. При этом значительно возрастет спрос. **Вот в этом промежутке “возврата” к нормальному потреблению будет наблюдаться эластичный спрос по доходу.**

Далее, если в нашей стране сложится благополучное социально-экономическое положение, при наращивании доходов спрос на продукты питания очевидно не вызовет значительного роста потребления продовольствия. Следовательно, следующий этап, **этап роста доходов (очевидно свыше нормального, достойного прожиточного минимума) будет сопровождаться неэластичным по доходу спросом на продукты питания.** Этот второй этап, неэластичного по доходу спроса на сельхозпродукты наблюдается сейчас в развитых странах, где доля дохода, затрачиваемого на продукты питания давно уже начала уменьшаться и составляет в последние годы 12 – 15 % (109).

Рассуждая о специфических особенностях рыночного спроса на сельскохозяйственную продукцию, следует остановиться и еще на одной. Этой особенностью будет то, что спрос на многие сельскохозяйственные продукты будет вторичным. Это означает, что большая часть сельскохозяйственных продуктов не является конечными потребительскими товарами. Например, значительная часть молока идет на переработку, из которого получают сметану, творог, сыр, масло. То же происходит и с животными, из мяса которых, после убоя, изготавливают колбасу. Аналогичное положение с зерном. Оно перерабатывается в муку, которая может быть продана, а может и сама стать продуктом вторичного спроса для кондитерского предприятия. В сущности, без переработки не обходится почти ни одна отрасль сельского хозяйства.

Не являясь конечными потребительскими товарами, эти сельскохозяйственные продукты будут востребованы лишь после того, как последует спрос на первичные потребительские

товары – сметану, сыр, колбасу, муку и т.д. Другими словами эта особенность спроса ставит сельскохозяйственные продукты, как сырье, в разряд факторов производства. А это означает, что **подавляющее большинство сельскохозяйственных продуктов пользуются спросом не населения, а предпринимателей, предпринимательских фирм или других коммерческих образований**, организующих производство продуктов питания. В этом случае спрос на сельскохозяйственную продукцию становится зависимым от многих других факторов. Ведь сырье, которым является сельхозпродукция для переработчиков, это только один из элементов многозвенной технологической цепи. Кроме этого организаторам производства продовольственных товаров нужны машины, оборудование, сооружения, различные пищевые добавки, упаковочный материал, рабочая сила и т.п. элементы производства. Это говорит о том, что вторичный спрос на сельскохозяйственные продукты обременен многочисленными условиями, которые очень сильно могут его снизить.

Вступив на рыночный путь, наша страна терпит неудачу за неудачей. Развал промышленного ядра, сельского производства, стремительное снижение жизненного уровня населения, «жизнь в долг», за счет кредитов других стран, падение нравственных ценностей – все это говорит об отсутствии не только добротной, научной теории построения рынка, но и элементарных маркетинговых исследований. Рыночная система – жесткая система, поэтому в ней с особой тщательностью необходимо прогнозировать хозяйственные решения. Эти решения основываются на изучении фундаментальных категорий – спроса и предложения. Результатом таких исследований становится долгосрочная и текущая политика не только государства, но и каждой предпринимательской структуры. На основании таких расчетов строится экономическая стратегия и тактика развития производства, темпы выпускаемой продукции и ее ассортимент.

Изучение спроса – это обязательный начальный этап комплексного изучения рынка, позволяющий определить его обобщающие характеристики. На основании этого изучения строится не только производственно-экономическая политика, но и, что еще важнее (если не забывать о цели построения рынка), социально-экономическая система всего общественного производства.

1.3. Теоретические и методологические основы эффективного управления экономикой предприятия

Предприятие, как производитель товаров и услуг, представляет собой важнейший рыночный субъект, вступающий в различные экономические взаимоотношения с другими субъектами рыночной экономики. Это основная форма организации предпринимательства, самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

В то же время, несмотря на то, что предприятие в рыночной экономике является центральным объектом, до настоящего времени нет общепринятого научного определения понятия «экономика предприятия». Так в книге под редакцией В.М. Семенова (106) дается такое определение: «экономика предприятия не представляет собой нечто локальное, а связана с маркетинговой деятельностью предприятия как философией бизнеса, инвестиционной, учетной и др.». Авторы учебника под редакцией профессора Н.А. Сафронова (105) трактуют экономику предприятия как «деятельность предприятия, процесс разработки и принятия хозяйственных решений». В учебном пособии Аكوпова Е., Борщевской В., Головань С. и др. (82) сущностью экономической организации производства предлагается считать «... что во всех отраслях и на всех уровнях оценка его эффективности исходит из отнесения величины результата к величине затрат». В учебнике под редакцией профессора О.И. Волкова и доцента О.В. Девяткина (104) под экономикой предприятия понимаются «методы и правила хозяйственной деятельности производственной организации», которые включают «широкий спектр управленческих и организационных форм, методов и правил рационального использования материальных и нематериальных ресурсов, объектов, процессов и способов с целью создания и распределения материальных и духовных благ». Более широкое понятие «экономика предприятия» представлено в книге В.П. Грузинова и В.Д. Грибова (24). Они предлагают в толковании сущности «экономика предприятия» исходить, прежде всего, «из установления места и роли предприятия в ре-

шении основной экономической проблемы». Исходя из этих критериев, понятие «экономика предприятия» представлено как совокупность факторов производства, непроизводственных факторов, фондов обращения, готовой продукции, денежных средств, находящихся на счетах предприятия в банке, ценных бумаг, нематериальных фондов собственности, доходов или прибыли, полученных в результате реализации продукции и оказания различных услуг.

Имеют место и другие формулировки понятия и определения «экономика предприятия», предлагаемые отечественными и зарубежными учеными (8,34,63,78,107), такие как:

- совокупность всех форм хозяйственной деятельности и её результатов;
- совокупность методов, определяющих условия для создания, функционирования и развития предприятия;
- правила экономической «игры» производителей, потребителей, покупателей, продавцов, банкиров, предпринимателей и др.;
- оценка различных ситуаций в «жизни» предприятия с точки зрения рационального распределения и использования производственных ресурсов.

Обобщая результаты исследования теоретических подходов к понятию «экономика предприятия» необходимо выделить основные положения данной категории. В первую очередь, рассматривая экономику предприятия, необходимо определиться с тем, что это экономическая система, состоящая из шести основных подсистем (рис.10).

Предлагаемая нами структура системы экономики предприятия характеризует предприятие как физический объект и экономического агента в рыночной экономике. На основании наших исследований в области теоретических подходов к формулировке понятия «экономика предприятия» можно предложить следующее определение: «Экономика предприятия – это внутривозвратная экономическая система, включающая подсистемы использования ресурсного потенциала, комплекса платежей и затрат, финансов, планирования, мотивации, учета и контроля и направленная на эффективное использование капитала в целях производства продукции или услуг».



Рис. 10. Схема системы экономики предприятия

Многообразие формулировок «экономика предприятия», а во многих изданиях и полное их отсутствие, говорит о том, что, несмотря на то, что предприятие в рыночной системе экономики страны является основным звеном экономики (производит продукцию, оказывает услуги, создает рабочие места, обеспечивает занятость населения и его прожиточный уровень) его изучению уделяется пока недостаточно внимания. Этот факт, а также другие объективные и субъективные причины неполноценного и неэффективного управления в новой рыночной системе хозяйствования (35,36,37,38) приводят к тому, что создаваемый механизм управления экономикой предприятий, имеет огромное количество недостатков теоретического и, как следствие, практического характера. В конечном итоге это приводит к неэффективному управлению экономикой предприятий и, соответственно, в целом экономикой страны.

Изучая опыт управления экономикой предприятий, можно отметить две основные и взаимосвязанные части данного менеджмента. Это непосредственно внутрихозяйственный механизм управления экономикой предприятия и внешняя экономическая среда, с которой этот механизм сообщается. Главной составляющей внешней экономической среды выступает государственное управление экономикой страны: система форм, методов, средств и инструментов этого управления.

Представленный перечень определений показывает, что зачастую в формулировке «экономика предприятия» применяются более широкие, на наш взгляд, понятия хозяйственной деятельности, которые включают в себя кроме экономических, организационные, правовые и социальные отношения, а так же формы их проявления. Все эти отношения в предприятии регулируются отдельными механизмами, а именно: экономическим, организационно-административным, правовым и социальным. В комплексе все отмеченные механизмы составляют хозяйственный механизм предприятия. В задачу данного исследования входит изучение управления экономикой, т.е. экономического механизма, который по признанию многих ученых является ведущим звеном в системе хозяйственного механизма предприятия (15,17,21,22).

Внутрихозяйственный механизм управления экономикой в соответствии с установленной системой экономики предприятия также будет системным (рис. 11).

Исследуя систему механизмов управления экономикой предприятия, как предпринимательской организацией, следует выделить такую её составную часть как «инновационный механизм предпринимательства».



Рис. 11. Схема системы внутрихозяйственного управления экономикой предприятия

Инновационный механизм – это организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности, способствующая осуществлению этой деятельности, поиску инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности (41). Выделяют три уровня инновационных механизмов. Кроме инновационного механизма на уровне предприятия, который нами рассматривается, необходимо указать на инновационные механизмы на макроуровне и региональном уровне. Исходя из теории систем (10) все вышеотмеченные инновационные механизмы в целях эффективного производства должны действовать согласованно, сопряжённо и последовательно. На уровне предприятия инновационный механизм в основном работает в рамках подсистемы использования ресурсного потенциала. Резюмируя теоретические исследования в области инновационного механизма с точки зрения систем, можно сделать вывод о невозможности успешного ведения экономики предприятия без инновационной составляющей механизма управления предприятием.

Механизм управления затратами является важной составляющей системы внутрихозяйственного механизма управления экономикой предприятия. Управление должно осуществляться по расходу материальных ресурсов, затратам трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов в стоимостном выражении для обеспечения процесса расширенного воспроизводства. По экономическому содержанию и в целях управления затраты предприятий подразделяю на три группы (29): затраты на производство и реализацию продукции; затраты на расширение производства; затраты на развитие непромышленной сферы (социально-культурных мероприятий и объектов).

Первая группа представляет *себестоимость продукции* и отражает затраты простого воспроизводства. Вторая – расход на прирост основного и оборотного капитала, т.е. *затраты в инвестициях*. Третья – расходы на поддержание и создание объектов социально-культурного назначения.

Затраты разграничиваются по источникам финансирования, по формам и методам предоставления средств: а) эксплуатационные отражают расход ресурсов в процессе производ-

ственно-хозяйственной деятельности предприятия; б) текущие включают в себя всю совокупность затрат на производство и реализацию продукции; в) капитальные – затраты на прирост основного капитала; г) на управление - расходы на содержание аппарата управления; д) предельные – максимально допустимый уровень затрат; е) сопряженные – дополнительные затраты в смежных производствах, непосредственно связанные с развитием основного производства; ж) на рубль товарной продукции – отношение полной себестоимости товарной продукции к её объему в отпускных ценах предприятия.

Механизм управления финансами предприятия включает организацию и контроль поступления денежных средств от реализации продукции либо взимания причитающихся сумм по предшествующим соглашениям или за предоставленные услуги, а также денежных поступлений от ценных бумаг и др. Важнейшими задачами управления финансами являются также оплата поставок сырья и материалов, предназначенных для производства; платежи по счетам, подлежащим оплате за ранее приобретенные товары; платежи по эксплуатационным расходам (реклама, страхование и т.д.); выплата заработной платы работникам предприятия; уплата налогов и осуществление других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Механизм планирования – важная функция менеджмента. Это процесс определения (проектирования) заданий на будущее, условий и средств их выполнения. Планирование деятельности предприятия имеет два аспекта - внешний и внутренний. Важной особенностью внутренних планов является их ориентация на решение тактических заданий в пределах краткосрочного периода (года). Долгосрочные (перспективные) планы стратегического развития разрабатываются и реализуются на уровне предприятия. Механизм внутреннего планирования на предприятии условно делят на два вида: технико-экономические и оперативно-календарные (77).

Мотивационный механизм является одним из компонентов механизма заинтересованности в достижении максимальных экономических результатов предпринимательской деятельности. Понятие мотивации означает всю совокупность мотивообразующих факторов и процессов, обеспечивающих возникновение у

людей побуждений к достижению жизненно необходимых целей. Материальное стимулирование в настоящее время приобретает разнообразные формы: стимулирование через оплату труда (основная и дополнительная), выплаты из прибыли, за участие в капитале, за результаты работы и др.

В системе управления предприятием и его подразделениями важную роль играет **механизм контроля и учета**. В широком понимании контроль – это проверка соответствия фактических характеристик (процессов, деятельности, объектов) установленным требованиям (ограничениям). Контроль является обязательной функцией управления какой-либо сложной системой. На предприятии контролю подлежат все материальные и денежные потоки, производственные процессы, деятельность людей, расходы ресурсов и результаты. Такой глобальный контроль дает возможность выяснить, насколько деятельность подразделений всех иерархических уровней отвечает действующему регламенту, установленным заданиям и насколько она эффективна (77).

В процессе контроля собирается и анализируется необходимая информация, выявляются отклонения фактических показателей от установленных (плановых, стандартных) и их причины. Наряду с понятием «контроль» достаточно распространено понятие «контролинг», которое, будучи близким по содержанию, охватывает больше функций. Однако эти функции четко определены лишь на отдельном предприятии (контроль, анализ, обеспечение информацией всех заинтересованных менеджеров, координация, а часто и планирование).

Контроль на предприятии имеет разные направления и формы. Это, прежде всего, контроль материалов и продукции на всех стадиях ее обработки, а также технологических процессов. Этот вид контроля тесно связан с технологическим процессом, поэтому у нас он имеет традиционное название технического контроля. Технический контроль является важной составляющей системы управления качеством продукции на каждом предприятии.

Важное дисциплинирующее значение имеет контроль трудовой дисциплины, соблюдения организационного регламента и качества выполнения своих функций работниками (качества труда).

Особенную роль в системе внутреннего контроля выполняет контроль результатов производства и затраченных ресурсов, которые вместе характеризуют эффективность деятельности. Для внутрикооперационных подразделений, которые являются расходными центрами ответственности (местами расходов), результаты выражаются в количестве изготовленной продукции определенной номенклатуры, а расходы ресурсов – в смете. В подразделениях – центрах прибыли, эти два показателя трансформируются в единый целевой показатель результата – прибыль.

Технология контроля расходов и результатов заключается в сравнении фактических показателей с плановыми, выявлении причин отклонений и их анализе, что является основой для принятия определенных решений ответственными работниками. Следовательно, контроль тесно связан с планированием и через функцию регулирования влияет на него. Так, отклонения фактических показателей от плановых, выявленные в процессе контроля, могут привести к двум разным регулирующим действиям. В большинстве случаев проводятся мероприятия по приведению фактических результатов в соответствие с планируемыми показателями. Но, поскольку плановые показатели всегда являются в известной мере вероятными величинами, результаты контроля могут быть основанием для их коррекции с приближением к фактическому уровню (например, некоторые расходы, которые трудно нормировать, потери от брака и др.). Таким образом, контроль является важным элементом в системе управления с обратной связью.

Механизм управления маркетингом является одной из важнейших подсистем управления предприятием. От него зависит, с одной стороны, правильность определения того, какую продукцию производить, в каком количестве и в какие сроки, а с другой – эффективность снабжения предприятия факторами производства по ценам, не ведущим к росту издержек производства, формирование рынка сбыта продукции в требуемом объеме и по ценам, обеспечивающим получение прибыли. Этот механизм больше других механизмов управления экономикой предприятия связан с внешней экономической средой. Задача механизма маркетинга состоит, по мнению Ф. Котлера, в осуществлении мероприятий предприятия по установлению, укреплению и поддержа-

нию выгодных обменов с покупателями ради достижения запланированных задач организации, таких как получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и др. (43).

Подводя итоги теоретическим исследованиям по основам механизма управления экономикой предприятия, следует отметить главную его особенность – данный механизм должен строиться на системной основе с включением в него основных элементов, показанных выше. Механизм управления предприятием должен работать в двух направлениях. Первое направление – обеспечение внешних связей, как обязательное условие получения дохода. Второе направление деятельности механизма управления экономикой предприятия – развитие экономико-инновационной деятельности и производственных отношений в предприятии. Кроме этого, необходимо отметить существенную роль государственного управления, как фактора экономической среды деятельности механизма управления экономикой предприятия. Только при соблюдении этих условий предпринимательская деятельность может быть эффективной.

ГЛАВА II

СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

II.1. Организационно-правовые регламенты предпринимательской деятельности

Виды и объекты предпринимательской деятельности.

Предпринимательство — самостоятельная деятельность, осуществляется на свой страх и риск, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ и оказываемых услуг лицам, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Выделяют 4 вида предпринимательской деятельности (55,64,13,58):

- производственная;
- коммерческая;
- финансовая;
- консультационная.

Производственная предпринимательская деятельность.

Сюда относят деятельность, при осуществлении которой предприниматель занят производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, которые, как и товар подлежат последующей реализации. Этот вид предпринимательской деятельности в чистом виде встречается редко. Прибыль исчисляется как разница денежной выручки и себестоимости.

Коммерческая предпринимательская деятельность распространяется на фазы обмена распределения, потребления товара, то есть определяющую роль в ней играют товарно-денежные и торгово-обменные операции. Основу этой предпринимательской деятельности составляют сделки по купле-продаже товара.

Финансовая предпринимательская деятельность осуществляется на денежной стадии оборота капитала, когда объектом сделки выступают специфические виды товаров, наличные и безналичные деньги, валюта, Центральный банк.

Консультационная предпринимательская деятельность заключается в том, что определенные лица (консультанты) дают

на платежной основе советы и рекомендации другим предпринимателям или гражданам по вопросам своей компетенции.

Объектом предпринимательской деятельности является товар (все то, что может составлять объект сделок в рыночных отношениях между продавцами и покупателями).

В число субъектов предпринимательской деятельности входят:

- собственно предприниматели, их объединения и ассоциации,
- индивидуальные и коллективные потребители товара,
- наемные работники, работающие на контрактной основе, их профессиональные союзы и ассоциации,
- государственные и муниципальные органы, выступающие непосредственными участниками сделок.

Таблица 1 - Классификация предпринимательской деятельности (6)

Признак классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
	По сфере деятельности	Производственная	Коммерческая	Финансовая
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
По отраслевой принадлежности	Строительная, текстильная	Металлообрабатывающая, горнодобывающая	Пищевая, судостроительная	Энергетика, транспорт, связь

Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Под государственным регулированием предпринимательской деятельности следует понимать деятельность государства в лице его органов, направленная на реализацию государственной политики в сфере осуществления предпринимательской деятельности. Государственное регулирование предпринимательства необходимо как в целях обеспечения реализации публичных интересов общества и государства, так и для создания наилучших условий для развития предпринимательства.

Основными задачами государственного регулирования предпринимательства можно определить следующие:

- охрана окружающей среды;
- выравнивание экономического цикла;
- обеспечение нормального уровня занятости населения;
- защита жизни и здоровья граждан;
- поддержка конкуренции на рынке;
- поддержка и развитие малого предпринимательства;
- специальные меры защиты прав предпринимателей.

Весь перечень задач государственного регулирования предпринимательства, таким образом, направлен как на общество в целом, так и конкретно на предпринимателей.

Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности можно разделить на две группы – прямые и косвенные (80).

1. Прямые (административные) методы - средства непосредственного властного воздействия на поведение субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность. К ним относят:

- государственный контроль (надзор) за деятельностью предпринимателей;
- государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- налогообложение;
- лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности;
- выдача предписаний антимонопольным органом и т. д.

2. Косвенные методы - экономические средства воздействия на предпринимательские отношения с помощью создания условий, влияющих на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов. К ним относят:

- прогнозирование и планирование;
- предоставление налоговых льгот;
- льготное кредитование;
- государственный (муниципальный) заказ и др.

Предпринимательскую деятельность в Российской Федерации регулирует определенное количество законодательных актов, к которой относится: Гражданский кодекс РФ, Закон о защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, Кодекс об Административных правонарушениях РФ, Закон о предпринимательской деятельности и другие.

Базовым законом, на котором основывается предпринимательская деятельность, является Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В отличие от большинства федеральных законов, данный законодательный акт имеет в своей структуре всего 27 статей. При этом каждая статья закона четко направлена на регулирование вопросов, возникающих при осуществлении деятельности в сфере малого и среднего бизнеса.

Статьи 1 и 2 закона о предпринимательской деятельности определяют предмет регулирования настоящего закона, нормативное правовое регулирование при развитии малого и среднего бизнеса.

Разъяснение формы федерального статистического наблюдения, а также основных целей и принципов государственной политики, особенностей нормативно-правового регулирования при развитии малого и среднего бизнеса можно найти в статьях 5-7 закона о предпринимательской деятельности. В статье 8 закона зафиксированы виды реестров субъектов предпринимательской деятельности - получателей поддержки.

Статьями 9-13 закона о предпринимательской деятельности определяются полномочия федеральных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в области развития предпринимательской деятельности, также регулирую-

ются вопросы взаимодействия и координации действий.

В соответствии со ст.ст. 14-25 настоящего закона осуществляется поддержка малого и среднего предпринимательства России в разных направлениях его деятельности. Так, статьи охватывают регламентирование поддержки органами федерального и местного значения, финансовую, информационную, консультационную и имущественную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, инноваций и промышленного производства, ремесленной деятельности. В этих же статьях определена поддержка предпринимателей, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, сельскохозяйственную деятельность, также здесь можно найти информацию об инфраструктуре поддержки субъектов предпринимательской деятельности, форме, условиях и порядке такой поддержки.

Риск и выбор стратегии предпринимательства. Любое действие предпринимателя несет в себе возможность неудач, потерь, является рискованным. Под предпринимательским риском понимают риск, возникающий при любых видах деятельности, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществление социально-экономических и научно-технических проектов.

Риск является стимулом для предпринимателя к осуществлению жесткого режима экономии ресурсов. Он должен тщательно анализировать рентабельность проектов, нанимать высококвалифицированных специалистов.

Потери от риска.

1. Материальные (дополнительные затраты или прямые потери материального объекта).
2. Трудовые (потери рабочего времени по непредвиденным обстоятельствам).
3. Финансовые (штрафы).
4. Времени (процесс идет медленнее намеченного).
5. Специальные (нанесение ущерба здоровью, окружающей среде).

Классификация рисков.

1. По сфере возникновения (внутренние и внешние).
2. По степени правомерности (оправданны и неоправданны).
3. По однозначности действия фактора риска (чистый, спекулятивный).
4. По источникам возникновения (хозяйственная, связанная с личностью человек обусловленные природными факторами).
5. По причине возникновения (неопределенность будущего, недостаток информации, непредсказуемость поведения партнеров).
6. По времени возникновения (изначальный, текущий).
7. С точки зрения длительности действия (кратковременные и постоянные).

Виды предпринимательского риска.

1. Производственный риск - связан с производством и реализацией товара (работ, услуг) при осуществлении любых видов производственной деятельности.
2. Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров и услуг, то есть при их перепродаже.
3. Имущественный риск связан с вероятностью потерь имущества хозяйствующего субъекта вследствие производственных аварий, халатности, краж.
4. Операционный риск объединяет транспортный, торговый, организационный информационный.
5. Финансовый риск возникает при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок.

Зоны риска.

1. Зона допустимого риска потеря прибыли, при которой деятельность целесообразна (доходы достаточны до возмещения затрат).
2. Зона критического риска - потеря всей суммы затрат на осуществление предпринимательской деятельности.
3. Зона катастрофического риска угроза потери всего имущества.

Стратегия - определение долговременных целей и средств их достижений, концепция того, как должны быть использованы

имеющиеся у организации ресурсы для достижения максимально успешного результата.

Выделяют три основных направления стратегии предпринимательской деятельности: товарная (рыночная), ценовая и финансовая.

Товарная (рыночная) стратегия предусматривает обоснование состава, соотношение и объемов производства отдельных видов продукции с учетом сложившегося потребительского спроса, конкурентных преимуществ этой продукции, возможных каналов ее реализации и распределения по этим каналам, путей достижения максимальной прибыли и оптимальных темпов роста предпринимательской организации. Все эти вопросы решаются в разделах стандартного бизнес-плана «Характеристика товаров и услуг», «Рынки сбыта товаров», «Конкуренция и другие внешние факторы», «Производственный план».

Принципиальное значение в обосновании ценовой стратегии имеет решение двух проблем: на каком уровне устанавливать цену, как и почему ее нужно изменять. При установлении уровня цен на продукцию предприниматель, должен учитывать, что на рынке цена может изменяться лишь в определенных границах. Минимальный ее уровень определяется издержками производства и реализации продукции: цена должна возместить эти издержки и обеспечить некоторую прибыль. Максимальный уровень цены ограничивается складывающимся на рынке потребительским спросом. Конкретный же уровень цены устанавливается в зависимости от целей организации и конкуренции на рынке. Важнейшие цели, которые преследуют коммерческие организации в процессе ценообразования — соответствие законодательным требованиям, прибыльность, завоевание или сохранение рынка, влияние на покупательскую активность.

Ценовая стратегия коммерческой организации определяется также этапом жизненного цикла товара, в связи с чем существуют особенности ценообразования на каждом этапе. Ценовая стратегия коммерческой организации разрабатывается в разделе «Стратегия маркетинга» бизнес-плана.

Финансовая стратегия это прогноз потребности в ресурсах (трудовых, материально-технических, финансовых), достаточных для достижения стратегических целей, источников поступ-

ления этих ресурсов (собственных и заемных), форм поступления заемных средств (банковский кредит, акционерный капитал и др.) и срока их окупаемости. Такие прогнозные расчеты делают стратегические цели организации более реальными и выполнимыми. Финансовая стратегия коммерческой организации разрабатывается в одноименном разделе бизнес-плана.

Назначение, содержание и методика разработки бизнес-плана предприятия. В основе научно организованной предпринимательской деятельности лежит планирование. Планирование деятельности предприятий может осуществляться с помощью бизнес-плана. Цель его разработки спланировать хозяйственную деятельность на определенный период в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Задачи бизнес-плана.

1. Сформулировать цели предпринимателя, стратегию, тактику их достижения.
2. Определить конкретные направления деятельности.
3. Выбрать ассортимент и определить параметры товаров и услуг.
4. Оценить производственные и торговые издержки.
5. Наметить маркетинговые мероприятия по изучению рынка.
6. Оценить финансовое положение предпринимателя.

Функции бизнес-плана.

1. Его разработка позволяет обосновать концепцию бизнеса, проанализировать идею.
2. Помогает предпринимателю оценить фактические результаты деятельности за определенный период.
3. Бизнес-план предназначен для обоснования инвестиций и получения заемных денежных средств.

Содержание бизнес-плана.

1. Резюме.
2. Общая характеристика организации.
3. Характеристика товаров и услуг.
4. Рынки сбыта товаров.
5. Конкуренция и другие внешние факторы.

6. Стратегия маркетинга.
7. Производственный план.
8. Организационный план.
9. Финансовый план.
10. Юридический план.
11. Оценка рисков.
12. Стратегия финансирования.

Технология принятия решения. Реальная идея - основное условие успешной предпринимательской деятельности.

Технология выбора предпринимательской идеи следующая.

1. Предприниматель накапливает идеи, которые могли бы составить предмет его деятельности.

2. Отбираются конкретные идеи из накопленного материала: отбор осуществляется по разным критериям в зависимости от конкретной ситуации, эффективности идеи, длительности периода внедрения идеи, необходимого капитала и возможности его получения, степени доступности оборудования, доступности необходимого сырья, наличия рабочей силы.

3. Предприниматель проводит сравнительный анализ отобранных идей. Решение о выборе лучшей идеи с точки зрения предпринимателя осуществляется в соответствии с теми целями, которые он ставит перед собой.

4. Когда идея выбрана, предприниматель составляет общую схему ее реализации: а) обеспечение производства технической и другой документацией; б) планирование размещения производственных мощностей; в) планирование приобретения техники для организации производства; г) определение количества сырья и каналов его приобретения; д) определение профилей и количества, необходимых для организации производственного процесса; е) определение группы менеджеров, которые возглавят работу по реализации идеи; ж) где и на каких условиях будут получены финансовые средства; з) разработка системы управления производством; и) план организации складского хранения товаров; к) разработка системы сбыта готовой продукции; л) назначение ответственных за реализацию готовой продукции.

Оценка эффективности предпринимательской деятельности. Важнейшие характеристики итогов предпринима-

тельской деятельности организации - ее финансовое состояние и финансовые результаты. Они определяют ее конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, позволяют установить, в какой степени гарантирована экономические интересы всех участников деловых отношений, и на этом основании принять решение об экономической выгоде продолжения этих отношений.

Оценка эффективности предпринимательской деятельности за определенный период необходима, прежде всего, предпринимателю. По результатам такой оценки он разрабатывает и осуществляет систему организационно-экономических, социальных, технических и технологических мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния организации. Она дает ответ на вопрос, насколько эффективно организация управляла своими материальными, трудовыми, информационными и финансовыми ресурсами в течение анализируемого периода, позволяет проверить правильность управленческих решений.

От финансового состояния организации зависит степень ее экономической привлекательности для поставщиков средств производства, работ и услуг, покупателей производимой ею продукции, банков, различных инвесторов, других юридических и физических лиц, имеющих возможность выбора между данной и другими организациями, способными удовлетворить их экономические интересы.

Основные показатели, которые используются для итоговой оценки производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации, могут быть объединены в четыре группы.

В первую группу включают показатели, позволяющие дать общую оценку эффективности работы (эффективности управления) организации. Эффективность работы организации определяется величиной прибыли (убытка) на 1 руб. выручки от продажи продукции, работ, услуг, прибыли (убытка) отчетного года, (до налогообложения), прибыли (убытка) от обычной деятельности (в распоряжении организации), нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) отчетного года (чистая прибыль) (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей).

По показателям массы прибыли обычно трудно вынести

окончательное суждение об эффективности деятельности организации: одна и та же прибыль может быть получена при разных вложениях капитала, поэтому в анализе финансовых результатов используют вторую группу показателей — рентабельности (прибыльности). В общем виде они рассчитываются как процентное отношение массы прибыли (убытка) к тем или иным средствам (имуществу, затратам) организации, участвующим в ее получении.

В третью группу включают показатели, характеризующие деловую активность организации.

Обобщающий показатель эффективности использования ресурсов - отдача всех активов (коэффициент оборачиваемости капитала, ресурсоотдача): он определяется отношением выручки от продажи к средней за период стоимости активов (итог актива баланса). Этот показатель характеризует объем реализованной продукции в расчете на 1 руб. средств, вложенных в деятельность организации, или (в другой интерпретации) число оборотов капитала за анализируемый период.

В четвертую группу включают показатели, характеризующие рыночную (финансовую) устойчивость организации. Они показывают зависимость организации от кредиторов и инвесторов, которая характеризуется соотношением собственного капитала к заемному капиталу:

- коэффициент автономии (финансовой независимости, концентрации собственного капитала);
- коэффициент концентрации заемного капитала;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент маневренности собственных средств;
- коэффициент (индекс) постоянного актива;
- коэффициент реальной стоимости имущества;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент капитализации, плечо финансового рычага);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

II.2. Производственное предпринимательство в России – анализ и оценка

Предпринимательская деятельность, несмотря на свою главную частнособственническую функцию, получение прибыли, широкое и глубокое экономико-социальное понятие, неразрывно связана с общественным производством, со всем народным хозяйством страны. Его роль в современной экономике страны трудно переоценить.

Экономическая наука достаточно четко определила внутреннюю и внешнюю сферы эффективной предпринимательской деятельности. В мировом экономическом пространстве предпринимателю стала отводиться очень значимая роль. Предприниматель – «делатель» дохода за счет других людей, снижающий благополучие общества, уходит в прошлое. В развитых странах все чаще и основательнее на арену выходит предприниматель, социально ответственный за свой бизнес. Это веление времени, результат развития научно-технического прогресса общественного производства, совершенствование социально-общественного сознания людей.

В немалой степени этому способствовал консюмеризм – организованное общественное движение граждан и государственных органов за расширение прав и влияния покупателей в отношении продавцов. Особенно значительна роль государства в становлении цивилизованного, социально-ориентированного предпринимательства. Это предопределено его статусом, выраженным функциями и принципами государственного регулирования. Главная задача государства в области экономики – обеспечение конкуренции, ибо только она способна сделать рынок цивилизованным, эффективно использующим факторы производства. А «правильная» экономика (с точки зрения обеспечения общественного благосостояния) непременно будет основой справедливой, гармоничной социальной среды общества.

Российское предпринимательство пока далеко от совершенства и с точки зрения результатов экономической деятельности и с общественно-социальной точки зрения. Рассматривая экономическую сторону предпринимательской деятельности в России, следует особо отметить перекося в развитии её видов. Из четырех общепризнанных видов предпринимательской деятель-

ности – производственной, коммерческой, финансовой, консультационной, у нас львиную долю занимает коммерческая деятельность. В то же время мировая практика на первое место ставит развитие производственного предпринимательства. Это бесспорный факт и с точки зрения теоретической экономики, так как только производство способно производить материальные блага для людей. Именно поэтому производство есть объективная необходимость, и только оно обеспечивает прогресс всего общественного производства.

Исходя из этого, государство главным стратегическим направлением должно иметь развитие производства и его основы – производственного предпринимательства. В данном разделе исследовано состояние различных видов экономической деятельности в России, дана оценка экономической ситуации и предпринимательской уверенности субъектов хозяйствования.

Характеризуя предприятия России (табл.2) по коэффициенту текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$), необходимо отметить их отраслевые отличия. Наиболее приближен к нормативному значению показатель $K_{\text{тл}}$ в 2008 году у организаций по следующим видам экономической деятельности: производство кокса и нефтепродуктов (176,8), финансовая деятельность (169,7), добыча полезных ископаемых (165,8), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (158,8), производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств (153,9). В 2009 и 2010 годах к этой группе организаций примкнули организации металлургического производства и производства готовых металлических изделий, 166,3 и 165,9 соответственно.

Таблица 2 - Анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости организаций России по видам экономической деятельности*

Виды экономической деятельности	2008 год						2009 год						2010 год					
	Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)		Коэффициент оборачиваемости оборотными средствами (Коссе)		Коэффициент автономии (платежеспособности) (Ка)		Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)		Коэффициент оборачиваемости оборотными средствами (Коссе)		Коэффициент автономии (платежеспособности) (Ка)		Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)		Коэффициент оборачиваемости оборотными средствами (Коссе)		Коэффициент автономии (платежеспособности) (Ка)	
	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)	факт.	откл. от нормы (+,-)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	158,8	-91,2	-28,8	-48,8	40,3	-9,7	159,5	-90,5	-53,2	41,1	-8,9	160,9	-9,1	-36,0	-56,0	40,1	-9,9	
В растениеводство	162,3	-147,7	-45,4	-65,4	20,8	-29,2	129,5	-203,8	-21,8	-41,8	-27,2	-22,8	141,5	-108,5	-12,5	-32,5	35,4	-14,6
В животноводство	145,3	-184,7	-31,7	-31,7	64,4	5,1	130,2	-49,8	-11,0	-31,0	68,2	11,2	72,8	-77,2	-13,1	-33,1	66,8	16,8
Обрабатывающие производства	140,5	-109,5	-2,4	-28,4	40,8	-5,2	138,4	-111,6	-12,2	-25,2	41,2	-6,8	146,1	-105,9	-8,2	-28,2	42,6	-7,4
на инв. - производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	113,9	-136,1	-25,9	-45,9	30,1	-19,9	120,5	-129,5	-20,6	-40,6	33,5	-16,5	125,8	-124,2	-19,1	-39,1	33,6	-16,4
* текстильное и швейное производство	133,5	-116,5	-7,8	-27,8	31,4	-18,6	130,0	-120,0	-12,7	-32,7	28,7	-21,3	125,0	-125,0	-11,1	-31,1	28,6	-21,4
Производство резины и производство изделий из дерева	122,7	-127,3	-7,8	-27,8	22,0	-28,0	124,9	-125,1	-8,9	-28,9	26,1	-23,9	138,1	-111,9	-7,6	-27,6	23,7	-26,3
Производство изделий из кожи и производство обуви	112,6	-137,4	-81,3	-101,3	22,9	-27,1	101,2	-148,8	100,1	-120,1	20,1	-29,9	109,2	-140,8	-80,9	-100,9	20,4	-29,6
Производство кокса и нефтепродуктов	176,8	-73,2	-9,7	-29,7	45,8	-4,2	160,8	-89,2	-10,2	-30,2	43,4	-6,6	186,9	-65,1	-0,5	-20,5	47,1	-2,9
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	132,7	-117,3	-19,1	-39,1	40,5	-9,5	134,9	-115,1	-32,2	-52,2	38,0	-12,0	126,1	-123,9	-34,6	-54,6	38,6	-11,4
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	151,2	-98,8	-6,5	-26,5	0,9	-0,1	166,3	-83,7	-8,3	-28,3	53,2	3,2	165,9	-84,1	-6,8	-26,8	53,8	3,8
Производство машин и оборудования	127,2	-122,8	3,8	-16,2	31,0	-19,0	125,9	-124,1	2,2	-17,8	34,3	-15,7	126,2	-123,8	-4,0	-24,0	31,3	-18,7
Производство транспортных средств и оборудования	130,7	-119,3	-11,9	-31,9	26,6	-23,4	113,2	-136,8	-19,0	-39,0	23,4	-26,6	123,3	-126,7	-14,8	-34,8	22,7	-27,3
на него: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	99,1	-150,9	-19,7	-39,7	33,0	-27,0	84,0	-166,0	-57,0	-77,0	26,0	-24,0	104,4	-145,6	-46,9	-66,9	25,3	-24,7
Производство судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств	133,9	-96,1	-8,4	-28,4	22,9	-27,1	127,5	-127,5	-6,9	-26,9	22,1	-27,9	131,0	-119,0	-4,5	0,4	21,5	-28,5
Органическое производство	29,0	-151,0	-24,9	-44,9	18,7	-31,3	103,8	-146,2	-27,4	-47,4	19,3	-30,7	107,2	-142,8	-26,0	-46,0	19,3	-30,7
Производство прочих химических базовых продуктов	124,2	-125,8	-5,2	-25,2	47,9	-2,1	120,2	-129,8	-5,1	-25,1	49,3	-0,7	130,5	-119,5	3,7	-16,3	49,3	-0,7
Производство прочих химических базовых изделий и предметов личного пользования	99,7	-150,3	-37,1	-57,1	17,6	-32,4	105,3	-144,7	-25,1	-45,1	21,3	-28,7	110,1	-139,9	-25,5	-45,5	22,5	-27,5
ремонт бытовых изделий и транспортных средств и мотоциклами;	122,7	-120,3	0,4	-20,4	42,2	-7,8	110,7	-139,3	-54,9	-74,9	41,6	-8,4	127,1	-122,9	-34,8	-54,8	46,2	-3,8
Гостиницы и рестораны	110,5	-199,5	-51,4	-71,4	64,4	14,4	130,8	-129,2	-80,0	-100,0	61,7	11,7	133,1	-116,9	-57,8	-77,8	63,6	13,6
Транспортная деятельность	169,7	-80,0	-5,0	-25,0	51,8	1,8	157,6	-92,4	-20,6	-40,6	51,8	1,8	146,8	-105,2	-17,4	-37,4	55,5	5,5
Образование и здравоохранение	116,6	-133,4	-7,2	-27,2	50,7	0,7	130,4	-119,6	18,8	-1,2	60,6	10,6	147,2	-102,8	-19,9	-40,1	79,0	29,0
Земельное и предельное социальное	124,5	-120,5	-67,0	-87,0	57,2	7,2	123,8	-126,2	-48,5	-68,5	61,0	11,0	111,6	-138,4	-45,5	-65,5	61,4	11,4
В среднем по организациям	129,2	-120,8	-14,1	-34,1	50,5	0,5	129,4	-120,6	-18,8	-38,8	51,6	1,6	134,3	-115,7	-14,1	-34,1	52,4	2,4

* - рассчитано по источнику 54

Рекомендуемое минимальное значение, принятое для российских условий, составляет для $K_{\text{тл}} \geq 200$, а оптимальное значение $K_{\text{тл}} = 250$ (2). Низкий уровень оптимальной ликвидности по мнению многих специалистов (55,56,57,58) характеризует практически отсутствие экономической свободы выбора менеджментом организации, а последствием неликвидности является неспособность организации оплатить свои текущие обязательства. В результате этого неизбежна продажа активов и, как следствие, банкротство.

Общий принцип оценки $K_{\text{тл}}$, несмотря на достаточно широкую его интерпретацию, заключается в следующем: увеличение $K_{\text{тл}}$ за анализируемый период говорит об улучшении текущей платежеспособности хозяйствующего субъекта и наоборот.

Положение очень многих российских организаций в свете вышеизложенного является весьма сложным. В среднем организации таких сфер деятельности как производство пищевых продуктов; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; обработка древесины и производство изделий из дерева; производство машин и оборудования; производство автомобилей, прицепов и полуприцепов; строительство; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг не дотягивают и до половины оптимального значения $K_{\text{тл}}$. Особенно плачевное положение в этом плане в организациях, которые осуществляют производство автомобилей, прицепов и полуприцепов ($K_{\text{тл}}$ 2008 г. - 99,1; 2009 г. - 84,0; 2010 г. - 104,4); строительство ($K_{\text{тл}}$ 2008 г. - 99,0; 2009 г. - 103,8; 2010 г. - 107,2) и в розничной торговле, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий ($K_{\text{тл}}$ 2008 г. - 99,7; 2009 г. - 105,3; 2010 г. - 110,1).

Если говорить о динамике этого показателя за 2008 – 2010 годы, то его устойчивое снижение наблюдается в таких отраслях, как текстильное и швейное производство; обработка древесины и производство изделий из дерева; производство транспортных средств и оборудования; финансовая деятельность; здравоохранение и предоставление социальных услуг, соответственно 133,5 до 125,0; 112,6 до 109,2; 130,7 до 123,3; 169,7 до

146,8; 124,5 до 111,6. В 2010 году по сравнению с 2008 годом снизился $K_{\text{тп}}$ в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов со 132,7 до 126,1.

Подводя итоги анализа $K_{\text{тп}}$, можно сделать вывод о том, что по всему кругу организаций всех видов экономической деятельности его значение нельзя назвать оптимальным.

Коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{оос}}$) организаций, представленные в табл. 2, так же не дают оптимизма по поводу финансовой устойчивости организаций России по анализируемым видам экономической деятельности. $K_{\text{оос}}$ характеризует достаточность у организации собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости. Отсутствие или значительная недостаточность собственного оборотного капитала свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, часто, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. Норматив для значения $K_{\text{оос}} > 0,1$ (10%) был установлен постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 48 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» в качестве одного из критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса наряду с $K_{\text{тп}}$. Минимально допустимое значение $K_{\text{оос}}$ должно составлять минимум 10% собственных средств в оборотных активах организации, только в этом случае можно считать данную организацию относительно финансово устойчивой. Нормальное же значение для этого коэффициента составляет 20% (59).

Анализ, проведенный в табл. 2 показывает, что $K_{\text{оос}}$ в среднем по организациям России по всем представленным видам экономической деятельности отрицательный. Причем в 2009 году произошло еще большее падение уровня обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{оос}}$ в 2008 г. -14,1, в 2009 г. -18,8. В 2010 году $K_{\text{оос}}$ вновь сравнялся с уровнем 2008 года. Положительное значение $K_{\text{оос}}$ фиксируется лишь в двух отраслях народного хозяйства в 2008, 2009 годах. Это производство машин и оборудования и образование. Причем производство машин и оборудования в 2010 году уже не имело положительного $K_{\text{оос}}$. При этом необходимо отметить, что нормальный уровень $K_{\text{оос}}$ в 2009 и 2010 годах имел лишь такой вид экономической деятель-

ности как образование, соответственно 18,8 и 19,9.

Особенно низкий уровень $K_{\text{осос}}$ и, соответственно, утеря финансовой устойчивости наблюдается в таких видах экономической деятельности, как обработка древесины и производство изделий из дерева (2008 г. -81,3; 2009 г. -100,1; 2010 г. -80,9); транспорт и связь (2008 г. -51,4; 2009 г. -80,0; 2010 г. -57,8); здравоохранение и предоставление социальных услуг (2008 г. -67,0; 2009 г. -48,5; 2010 г. -45,5); сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (2008 г. -28,8; 2009 г. -33,2; 2010 г. -36,0); производство прочих неметаллических минеральных продуктов (2008 г. -19,1; 2009 г. -32,2; 2010 г. -34,6); производство автомобилей, прицепов и полуприцепов (2008 г. -19,7; 2009 г. -57,0; 2010 г. -46,9).

Стремительный темп деградации с точки зрения утраты финансовой устойчивости приобрели такие виды экономической деятельности, как производство автомобилей, прицепов и полуприцепов; транспорт и связь; обработка древесины и производство изделий из дерева; здравоохранение и предоставление социальных услуг.

Характеризуя положение российских организаций по коэффициенту автономии (финансовой независимости) (K_a), следует отметить, что данный коэффициент показывает в какой степени активы предприятий сформированы за счет собственного капитала и насколько эти организации независимы от внешних источников финансирования. Нормативное значение (минимальное!), принятое в российской практике, составляет 50%. Соответствуют этому значению следующие виды экономической деятельности: добыча полезных ископаемых (K_a 2008 г. +64,1; 2009 г. +68,2; 2010 г. +66,8); металлургическое производство (K_a 2008 г. +49,9; 2009 г. +53,2; 2010 г. +53,8); транспорт и связь (K_a 2008 г. +64,4; 2009 г. +61,7; 2010 г. +63,6); финансовая деятельность (K_a 2008 г. +51,8; 2009 г. +51,8; 2010 г. +55,5); образование (K_a 2008 г. +50,7; 2009 г. +60,6; 2010 г. +79,0); здравоохранение и предоставление социальных услуг (K_a 2008 г. +57,2; 2009 г. +61,0; 2010 г. +61,4). Близок к нормативному показателю коэффициент автономии в оптовой и розничной торговле (около +49 в среднем за 3 года), в производстве кокса и нефтепродуктов (около +46 в среднем за 3 года).

Удручающее положение с независимостью от внешних источников финансирования у отрасли строительства, где K_a в 2008 г. был +18,7, в 2009 г. +19,3, в 2010 г. +19,3; в розничной торговле – соответственно 17,6; 21,3; 22,5; в производстве кожи, изделий из кожи и производства обуви – 22,0; 26,1; 23,7; в обработке древесины и производстве изделий из дерева – 22,9; 20,1; 20,4; производстве транспортных средств и оборудования – 26,6; 23,4; 22,7; производстве судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств – 22,9; 22,1; 21,5.

Основа развития и процветания предприятий, в целом предпринимательской деятельности – прибыль. Прибыль выполняет на предприятии две важнейшие функции: первая – выполняет роль комплексного показателя всех элементов экономической деятельности через финансовые результаты. Вторая функция включает в себя показатели микро и макро условий развития производственно-социальной сферы, как предприятия, так и государства в целом (через налог на прибыль).

Несмотря на центральную роль прибыли, она не может характеризовать эффективность производства, точнее, эффективность затрат на производство. Эту роль выполняет рентабельность, как показатель эффективности затрат. Различают два вида рентабельности – рентабельность производства и рентабельность продукции. Если рентабельность производства характеризует результативность использования имущества предприятия, то рентабельность продукции оценивает результативность текущих затрат.

В предыдущем материале были проанализированы показатели платежеспособности и финансовой устойчивости организаций России, которые в определенной мере охарактеризовали экономическое положение. В табл. 3 рассмотрим рентабельность продукции в организациях России с целью более точной оценки эффективности производства.

Оценивая рентабельность производственной продукции, можно отметить высокий рост этого показателя только у одной отрасли «рыболовство, рыбоводство» в 2010 году по сравнению с 2007 годом. Практически на прежнем уровне рентабельность осталась в 2010 году по сравнению с 2007 годом у следующих производств: добыча полезных ископаемых, производство пи-

щевых продуктов, текстильное и швейное производство, производство кожи и изделий из нее, производство судов, летательных и космических аппаратов.

Таблица 3 - Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) по видам экономической деятельности в России (%) *

Виды экономической деятельности	ГОДЫ							
	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 к 2007
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,6	6,7	8,2	14,3	10,0	7,8	9,1	63,6
Рыболовство, рыбоводство	-3,3	5,2	4,2	8,4	7,4	20,7	19,6	в 2,3р.
Добыча полезных ископаемых	19,2	35,6	30,6	30,5	25,4	28,8	31,9	104,6
Обрабатывающие производства	12,4	15,3	16,6	18,3	17,1	13,4	14,8	80,9
из них:								
- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	8,2	7,9	8,8	9,3	9,8	12,1	10,8	116,1
- текстильное и швейное производство	1,4	2,7	3,5	5,2	4,8	5,7	5,4	103,8
- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	2,8	5,0	6,9	6,2	6,6	7,0	6,6	106,5
- обработка древесины и производство изделий из дерева	5,6	4,2	5,3	9,4	2,7	-0,9	3,0	31,9
- производство кокса и нефтепродуктов	15,5	21,4	21,1	27,5	27,8	26,3	25,5	92,7
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов	10,5	12,3	19,3	28,5	22,4	7,4	8,1	28,4
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	23,7	26,7	34,5	34,2	25,5	14,8	19,1	55,8
Производство машин и оборудования	5,8	8,2	8,3	8,7	8,8	8,2	6,9	79,3
Производство транспортных средств и оборудования	9,8	6,9	6,1	6,1	4,1	1,5	4,8	78,7
из него: - производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	6,1	4,1	5,3	5,6	3,2	-3,6	2,9	51,8
- производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	14,4	11,9	7,5	7,1	5,8	7,5	7,4	104,2
Строительство	5,7	3,9	5,1	5,8	5,6	5,0	4,5	77,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8,9	9,7	10,1	8,8	10,8	7,1	8,3	94,3
из них: - розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	2,9	4,4	4,1	3,0	3,3	2,2	2,6	86,7
Гостиницы и рестораны	9,0	11,6	12,9	12,5	10,2	7,1	6,2	49,6
Транспорт и связь	15,3	14,4	15,1	15,7	14,2	13,4	13,5	86,0
Финансовая деятельность	1,0	5,8	3,6	1,7	3,5	4,3	0,6	35,3
Образование	4,7	4,3	6,6	7,1	6,7	7,8	6,6	93,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,1	3,4	6,8	7,2	8,6	6,1	5,6	77,8
В среднем по организациям	10,2	13,5	13,2	13,1	13,0	10,8	10,0	76,3

* - рассчитано по источнику 69

Очень резкое снижение рентабельности (в 2-3 раза по сравнению с 2007 годом) произошло в 2010 году по таким видам экономической деятельности, как производство кокса и нефтепродуктов (в 3 раза); производство прочих неметаллических минеральных продуктов (в 3,5 раза); производство автомобилей, прицепов и полуприцепов (в 2 раза); финансовая деятельность (в 2,8 раза). В целом по всем видам экономической деятельности снижение рентабельности в 2010 году по сравнению с 2007 годом наблюдается у 74% предприятий России.

Из данной таблицы видно, что в стране, начиная с 2003 года по 2007 год, почти по всем видам экономической деятельности наблюдался рост рентабельности, за исключением производства транспортных средств и оборудования. В среднем по организациям России рост рентабельности был значительным – с 10,2% до 13,1%, т.е. почти на 30%.

Последующий период – с 2007 года по настоящее время в России происходит ежегодное значительное снижение рентабельности. Особенно удивление вызывает такой экономический нонсенс, как более низкая рентабельность по сравнению с отраслью сельского и лесного хозяйства таких отраслей, как: текстильное и швейное производство (5,4%); производство кожи и изделий из кожи (6,6%); обработка древесины и производство изделий из дерева (3,0%); производство неметаллических минеральных продуктов (8,1%); производство машин и оборудования (6,9%); производство транспортных средств (4,8%); строительство (4,5%) и даже оптовая и розничная торговля (8,3%), гостиницы и рестораны (2,6%).

Являющаяся давно прописной истиной особая сложность, непредсказуемость и затратность результатов труда в сельскохозяйственном производстве, ввиду его размещения под открытым небом и высокой энерго- и трудоемкостью сельскохозяйственных работ, у нас в стране, где климатические условия для сельского хозяйства далеко не благоприятные, вдруг находятся еще более сложные отрасли.

20 лет назад эти отрасли, находясь под «неэффективным» государственным управлением, были гораздо рентабельнее. В частности, в 1990 году рентабельность легкой промышленности была 31,9%; лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-

бумажной промышленности – 15,4%; машиностроительного комплекса – 13,4%. Все эти и другие отрасли были гораздо рентабельнее отрасли сельского хозяйства. Что же происходит сегодня? Очевидно, что такие экономические перекосы должны ликвидировать не только и не столько экономисты, сколько специалисты совершенно другого профиля и уровня специальных органов государства. Главное, осуществлять реальные и адекватные изменения. Именно в этом состоит одна из первейших задач государства.

Развитие негативной экономической обстановки в России подтверждают данные табл. 4. В таблице показаны убыточные предприятия и суммы убытков по организациям всех видов экономической деятельности за период с 2007 по 2010 годы. Неубыточных предприятий всех видов экономической деятельности в России в 2010 году стало на 17,3% больше, чем в 2007 году. При этом доля убыточных организаций увеличилась по всем видам производимой продукции и услуг.

Увеличение доли убыточных предприятий от 0,7 до 4,0% в 2010 году по сравнению с 2007 годом было в сельском хозяйстве, рыболовстве и рыбоводстве, текстильном и швейном производстве, производстве кокса и нефтепродуктов, производстве и распределении газа, электроэнергии, воды, в розничной торговле и образовании. Эти виды деятельности дали наименьший «прирост» убыточных организаций.

Резко возросла доля убыточных организаций в 2010 году по сравнению с 2007 годом в таких видах экономической деятельности, как: производство прочих неметаллических минеральных продуктов (на 93,6%); производство транспортных средств и оборудования (на 46,0%); строительство (на 43,1%); металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (на 42,2%); услуги гостиниц и ресторанов (на 37,2%); услуги здравоохранения и социальные услуги (на 35,3%); производство машин и оборудования (на 33,6%), то есть в основных производственных отраслях промышленности.

В результате убыточной деятельности всех предприятий и организаций в 2010 году сумма убытков составила 1022,2 млрд. рублей, и она увеличилась по сравнению с 2007 годом почти в 3 раза.

Таблица 4 - Удельный вес убыточных организаций и сумма убытка по видам экономической деятельности организаций России*

Виды экономической деятельности	2007 год		2008 год		2009 год		2010 год		2010 г. в % к 2007 г.	
	Уд. вес убыточных организаций (% от общего числа)	Сумма убытка, млн. руб.	Убыточных организаций	Сумма убытка						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	25,6	23017	23,8	35541	29,3	46474	29,7	53442	116,0	232,2
Рыболовство, рыболовство	30,8	2208	37,0	3959	26,9	1323	31,1	2027	101,0	91,8
Добыча полезных ископаемых	31,9	40791	37,6	123803	43,7	79184	38,3	67130	120,1	164,6
из нее: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	32,5	30127	38,0	94712	42,8	61110	37,2	55850	114,5	185,4
Обрабатывающие производства	26,2	98241	29,2	366753	34,7	497700	29,5	306437	112,6	311,9
из них: текстильное и швейное производство	29,2	3414	31,1	4643	36,9	5675	29,9	5065	102,4	148,4
- обработка древесины и производство изделий из дерева	36,8	5748	51,3	18988	57,2	17145	46,5	12060	126,4	209,8
- производство кокса и нефтепродуктов	23,5	759	26,6	4629	30,3	9138	26,1	10984	111,1	1447,2
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов	20,3	6280	26,3	25464	45,5	35939	39,3	24616	193,6	392,0
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	21,8	6830	28,8	83111	41,1	78014	31,0	62190	142,2	910,5
Производство машин и оборудования	21,4	12133	24,0	13353	34,8	28196	28,6	21053	133,6	173,5
Производство транспортных средств и оборудования	24,6	12867	32,1	87323	46,0	154467	35,9	79481	146,0	617,7
из него: - производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	24,6	9540	27,8	54381	34,1	46603	33,7	46499	137,0	487,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	43,7	32105	46,4	56183	42,6	131243	44,5	101139	101,8	315,0
Строительство	20,4	18817	24,1	56230	31,5	67074	29,2	75299	143,1	400,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	19,2	39266	23,6	195389	26,4	193904	21,8	106353	113,5	270,9
из них: - розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	17,4	14899	19,5	39576	22,8	43049	21,1	28839	121,3	193,6
Гостиницы и рестораны	21,5	2497	23,3	5850	33,8	9262	29,5	11155	137,2	446,7
Транспорт и связь	31,0	34295	34,0	92548	37,9	113485	36,6	73308	118,1	213,8
Финансовая деятельность	29,0	11641	43,0	349813	35,2	95006	34,0	40796	117,2	350,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	26,2	52526	28,3	244441	31,1	161202	31,5	163083	120,2	310,5
Образование	21,0	3100	21,5	509	23,6	519	25,0	590	119,0	190,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	23,2	1090	25,3	1998	26,8	2464	31,4	5335	135,3	489,5
По всему кругу предприятий	25,5	370693	28,3	1553201	32,0	1420117	29,9	1022225	117,3	275,8

* - рассчитано по источнику 69

Известно, что предприятие – это первичное звено экономической системы. Цель производственной деятельности предприятий имеет двойное назначение. Первое назначение – получение прибыли. Однако, прибыль можно получить лишь, производя для потребителя необходимые ему товары. Именно в условиях производственной деятельности чаще всего и кроются удачи или неудачи в экономике организации.

Существует огромное количество всевозможных условий деятельности организации. Все их условно можно разделить на две большие группы – внешние, не зависящие от предприятия, и внутренние, зависящие от предприятия. Внешние условия, в основном, зависят от государства. Как рыночный субъект, государство характеризуется тремя основными признаками.

Первый – его регулирующая функция. Её масштабы, глубина всегда были основной проблемой экономической теории. Тем не менее, современные развитые государства имеют положительный практический опыт, основанный на передовых научных теориях мировой экономики, позволяющий им с успехом применять государственный механизм на благо их государств и народа.

Второй признак государства, как рыночного субъекта, заключается в умении государственного механизма осуществлять неэкономические действия по перераспределению части доходов домохозяйств и фирм (первичных рыночных субъектов) в пользу государства, всего его народа с целью усиления и повышения экономической эффективности производств всех видов экономической деятельности.

Третий признак – исключительность статуса государства, т.к. это единственный субъект в рыночной экономике, который определяет правила, законы, необходимые и обязательные для всех предпринимательских и других структур.

Из этого следует, что государственное регулирование лежит в основе эффективного развития бизнеса субъектов рыночной экономики. В основном, роль государственного механизма, организация выполнения им своих функций, как субъекта рыночной экономики, определяется при оценке экономической ситуации и индекса предпринимательской уверенности субъектами экономической системы (табл. 5).

Таблица 5 - Оценка экономической ситуации и индекс предпринимательской уверенности в организациях России по видам экономической деятельности *

Виды экономической деятельности	2008 год		2009 год		2010 год	
	Оценка экономической ситуации	Индекс предприн. уверенности	Оценка экономической ситуации	Индекс предприн. уверенности	Оценка экономической ситуации	Индекс предприн. уверенности
Добыча полезных ископаемых	-	1,5	-	-9,2	-	0
Благоприятная	10	-	3	-	6	-
Удовлетворительная	75	-	69	-	76	-
Неудовлетворительная	13	-	26	-	16	-
Обрабатывающие производства	-	-2,0	-	-14,5	-	-4,2
Благоприятная	8	-	3	-	6	-
Удовлетворительная	77	-	65	-	75	-
Неудовлетворительная	13	-	30	-	16	-
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-	-0,2	-	-2,7	-	-0,2
Благоприятная	4	-	4	-	2	-
Удовлетворительная	81	-	77	-	78	-
Неудовлетворительная	13	-	16	-	18	-

*-рассчитано по источнику 69

Решающее значение при этом исходит от субъектов реального сектора экономики, особенно от товаропроизводителей промышленности. Анализ таблицы 5 показывает, что индекс предпринимательской уверенности на предприятиях по добыче полезных ископаемых в 2010 году по сравнению с 2008 годом снизился на 1,5 пункта, в обрабатывающем производстве он уменьшился в 2,1 раза, а в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды остался таким же, но отрицательным, как и в 2008 году.

Ситуация по предпринимательской уверенности в основополагающих отраслях промышленности за три анализируемых года очень негативная, требующая серьезного и компетентного изучения на самом высоком уровне.

Если предприниматель или предпринимательские структуры оценивают негативно экономическую ситуацию и, как результат, не уверены в своем бизнесе, что мы и видим на практи-

ке, то не будет и развиваться этот бизнес, невозможно ждать и инвестиций в него. Видимо, именно поэтому не получаются в стране серьезные отечественные инвестиционные проекты, а иностранные бизнесмены требуют гарантий государства, т.к. тоже не уверены в объективном развитии экономических событий в предпринимательстве.

Продолжая анализ табл. 5, можно отметить, что и оценка экономической ситуации в российском бизнесе также снижается. В организациях, занимающихся добычей полезных ископаемых, уровень благоприятной оценки снизился в 2010 году по сравнению с 2008 годом почти в 2 раза (с 10 до 6), то есть только 6% респондентов отметили как благоприятный уровень экономической ситуации в 2010 году в этой отрасли. В то же время неудовлетворительной назвали экономическую ситуацию 16% (в 2008 год 13%). Примерно такая же оценка дана предпринимателям в отрасли обрабатывающего производства и производства, распределения электроэнергии, газа и воды – благоприятная оценка экономической ситуации снижается, а неудовлетворительная – повышается.

II.3. Характеристика организационно-экономического состояния сельскохозяйственного производства

Особенно острое положение обстоит с экономикой сельскохозяйственных предприятий. Произошли как количественные, так и качественные изменения. В период до рыночной экономики (до 1990 г.) в России было 12,9 тыс. совхозов и 12,5 тыс. колхозов – всего 25,4 тыс. коллективных сельскохозяйственных предприятий (52). При этом общее количество занятых в коллективном сельскохозяйственном производстве было около 10 млн. человек, а всего в сельской местности проживало почти 39 млн. человек (53). Площадь сельскохозяйственных угодий коллективных сельскохозяйственных предприятий на 1989 год составляла 204,4 млн. га, а посевная площадь – 113,8 млн. га (53). Коллективные сельскохозяйственные предприятия (совхозы и колхозы) в 1989 году произвели сельскохозяйственной продукции на сумму 82,2 млрд. руб. (в сопоставимых ценах 1983 г.), что составляло 77,6% стоимости всей произведенной сельскохозяйственной продукции, в то время как доля личных подсобных

хозяйств составила 22,4% (53).

Переход на рыночную экономику в сельском хозяйстве ознаменовался приватизацией земли и имущества сельскохозяйственных предприятий. В этой связи 27.12.1991 г. вышел Указ Президента РФ № 329 «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», а 29.12.1991 г. было опубликовано постановление Правительства РФ № 86 «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса» (1,3).

Реорганизация сельскохозяйственных предприятий была осуществлена в два этапа. На первом этапе формировался специальный земельный фонд из неэффективно и не по целевому назначению используемых земель, а так же земель выбывших из оборота или переведенных в менее ценные угодья. Целью этого фонда планировалось перераспределение и наделение земельными участками фермеров. На втором этапе реорганизации осуществлялась бесплатная передача земли и имущества трудовым коллективам с помощью, так называемых, паёв (долей).

В результате реформирования в частную собственность селян было передано почти 90% имущества и земель прежних колхозов и совхозов. Возлагая надежды на частный мелкотоварный сектор, предполагалось выделить для создания крестьянских (фермерских) хозяйств 35-36 млн. га сельскохозяйственных земель и довести их численность до 0,8-1 миллиона (52).

К концу 1999 г. в России насчитывалось 27259 предприятий по производству сельскохозяйственной продукции, в том числе 3869 колхозов, 1277 совхозов, 1270 государственных предприятий, 3579 ТОО, 4542 обособленных подразделений юридических лиц, 1022 ООО, 8249 производственных сельскохозяйственных кооперативов, 1466 предприятий иных видов коллективной и коллективно-долевой форм собственности (85). Таким образом, к концу девяностых годов было осуществлено раздробление крупных коллективных сельскохозяйственных предприятий, а значительная часть ресурсов и производственной деятельности переместилась в мелкотоварное хозяйствование.

Радикальные преобразования собственности были произведены в короткие сроки, однако положительного результата это не дало. Уже в 1991 г. объем сельскохозяйственного произ-

водства сократился на 5% по сравнению с 1990 годом, а в 1992 году стоимость валовой продукции уменьшилась уже на 12%. В 1991 году в связи с сокращением посевных площадей и снижением урожайности валовой сбор зерна, сахарной свеклы, подсолнечника, картофеля, овощей уменьшился, чем в среднем за 1986-1990 г.г. соответственно на 15%, 27%, 7%, 4%, 7%. Уменьшилось количество реализованного на убой скота и птицы, снизился валовой надой молока на 3,7 млн. тонн, на 0,8 млрд. шт. яиц (133).

К 1999 году негативные процессы в сельскохозяйственном производстве нарастали: физический объем продукции сельского хозяйства составил 37% от уровня 1990 г. Надежды на мелкоотварное производство не оправдались – урожайность в растениеводстве, продуктивность животноводства и объемы производства не привели к увеличению продукции сельского хозяйства.

К настоящему времени негативные явления от реформирования коллективных сельскохозяйственных предприятий не устранены, несмотря на различного рода усилия администрации государства.

Представленные в таблице 6 расчеты, на основании материалов Росстата (69,68), свидетельствуют о том, что к 2008 году количество крупных и средних сельскохозяйственных предприятий уменьшилось по сравнению с 1990 г. почти в два раза, а количество работников в них уменьшилось почти в четыре раза, посевная площадь уменьшилась в 1,6 раза, КРС – в 4,5 раза, свиней – в 3,2 раза, производство зерна снизилось в 2,2 раза, картофеля – в 5,3 раза. Снизилась так же продуктивность животноводства: скота и птицы (в убойном весе) – в 2,4 раза; молока почти в 3 раза; яиц – в 1,3 раза; шерсти – в 15,4 раза. Количество работников даже в так называемых средних и крупных предприятиях уменьшилось в 2,6 раза при снизившейся технической обеспеченности почти в 3 раза. При этом количество убыточных сельскохозяйственных предприятий возросло в 2008 году по сравнению с 1990 годом в 4,7 раза, а рентабельность производства снизилась в 2,5 раза.

В настоящее время большая часть сельскохозяйственной продукции в России производится в ЛПХ (личных подсобных хозяйствах) в значительной степени на основе ручного труда

(80% овощей, 90% картофеля, 40% мяса и молока). Фермерство не оправдало надежду реформаторов – они производят всего лишь 7% сельскохозяйственной продукции (148). Мелкотоварное производство, основанное на примитивных орудиях труда, с почти полным отсутствием рычагов НТП (с монокультурами, отсутствием квалифицированных специалистов, 26%-ным внесение удобрений от уровня 1990 года) не может соответствовать современным требованиям к организации сельскохозяйственного производства.

Таблица 6 - Основные показатели деятельности крупных и средних сельскохозяйственных предприятий

Показатели	1990 г.	1999 г.	2000 г.	2008 г.	2008г. в % к 1990
Число предприятий на конец года, тыс.шт.	25,8	27,3	27,6	15,2	58,9
Число работников в с/х производстве, млн. чел.	7,5	4,4	4,7	1,9	25,3
Сельскохозяйственные угодья, млн. га	202,4	152,7	149,7	153,5	75,8
Посевная площадь, млн. га	112,1	73,0	69,1	45,1	40,2
Поголовье скота (на конец года), млн. голов:					
- крупного рогатого скота	45,3	17,3	16,4	10,2	22,5
- свиней	27,1	9,5	8,2	8,5	31,4
Производства продукции, млн. т:					
- зерна (в весе после доработки)	113,5	47,8	55,7	52,0	45,8
- картофеля	10,1	2,0	1,9	1,9	18,8
- скота и птицы (в убойном весе)	7,0	1,6	1,7	2,9	41,4
- молока	41,4	15,8	15,5	14,0	33,8
- яиц, млрд. шт.	36,6	23,2	24,1	28,3	77,3
- шерсти, тыс. т	169	15	15	11	6,5
Приходится в среднем на одно предприятие:					
- работников	322	188	170	125	38,8
- посевной площади всех культур, тыс. га	4,3	2,7	2,5	3,0	69,8
- голов крупного рогатого скота	1756	615	574	604	34,4
- свиней	1050	325	273	509	48,5
Число убыточных предприятий	0,7	14,8	14,1	3,3	471,4
Рентабельность, убыточность (-) всей хозяйственной деятельности, %	37	5	7	15	40,5

Но процесс разукрупнения отразился не только на производстве сельскохозяйственной продукции. Его последствия имеют комплексный характер:

- социальный – снижение уровня жизни, заработной платы, безработица сельского населения, резкое падение демографических показателей (148);

- эколого-природный – 40 млн. га пахотных земель заросло мелколесьем и бурьяном (148), более половины сельскохозяйственных земель подвержены разным видам деградации (126), снижается плодородие сельскохозяйственных угодий;

- политический – страна фактически утратила продовольственную безопасность (141,143), а в результате снижения производительности труда, огромного объема закупаемого импортного продовольствия приобретает статус «второсортного» государства (145).

Курс на мелкотоварное индивидуально-частное сельскохозяйственное производство полностью себя дискредитировал. В то же время в нашей стране имеется положительный опыт развития крупных и средних коллективных сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм. Это ЗАО «Приосколье» Новосельского района Белгородской области, ОАО «Омский бекон», ЗАО «Агрокомплекс» Краснодарского края, ООО «Белгранкорм» Белгородской области, ООО «Сибирская губерния» Красноярского края, ОАО «Куриное царство» Липецкой области, ООО «Ариант» Челябинской области, ОАО «Птицефабрика Северная» Ленинградской области и другие, входящие в так называемый клуб «АГРО-300». Включенные в этот клуб наиболее крупные и эффективные хозяйства составляют 2% от общей численности крупных и средних сельхозпредприятий. Имея лишь 5,3% площади сельхозугодий, в среднем за 2006-2008 г.г. они произвели 31,6% товарной продукции, 50% прибыли всех сельскохозяйственных организаций России (149). В 2008 году члены клуба реализовали товарной продукции на сумму 237 млрд. руб., т.е. столько же, сколько 7,1 тыс. более мелких сельхозорганизаций. Даже если рассматривать успешные фермерские хозяйства, то данные говорят о том, что это далеко не мелкие семейные хозяйства. Они имеют коллективную форму, солидные размеры производства: в среднем на одно хозяйство приходится около 60 работников, основных фондов около 10 млн. руб. (2007 г.), прибыль около 3 млн. руб. (68).

Безусловно, ценным является опыт хозяйствования аграрного сектора США. Изучение его механизма хозяйствования показало, что 75% товарной продукции сельского хозяйства производят всего 180 тыс. ферм, или 9% от имеющихся в стране 2 млн. фермерских хозяйств (142). Очевидно, что процесс укрупнения сельскохозяйственных предприятий в США нарастает. Если в 1999 году 75% сельскохозяйственной товарной продукции производили 180 тыс. ферм, то через 8 лет эти показатели изменились следующим образом – 67% товарной сельскохозяйственной продукции производят 69 тыс. ферм (3,6%), а их земельная площадь занимает 42% всех сельскохозяйственных угодий страны (111). Тем не менее, США поддерживает и мелких фермеров, которых огромное количество – в стране с 30-х годов прошлого века было принято 22 федеральных сельскохозяйственных закона, которые были направлены не только на развитие сельского хозяйства, но и в целом сельских местностей. Бюджеты многих программ (всего их было принято более 5 тыс. и все выполнялись), которые связаны с решением специфических задач в сельских регионах США, колеблются от 15 до 50 млн. долларов (это программы водоснабжения, жилищного строительства, строительства социальных объектов, газоэлектроснабжения, развития канализации и многие другие) (142). Эта политика направлена на развитие сельских регионов и повышение жизненного уровня фермеров и жителей маленьких поселков с целью заботы о своих гражданах, живущих на окраинах государства.

Видимо изучение, построение механизма управления экономикой сельскохозяйственного предприятия неотделимо связано с внешней экономической средой, основу которой составляет государство, его политико-экономическая система. Мощное влияние этой системы оказывает или угнетающее или стимулирующее действие на механизм управления экономикой сельскохозяйственных и других предприятий.

В перспективе основу многоукладной аграрной экономики должны составлять крупно товарные хозяйства с коллективными формами организации производства, обладающие рядом преимуществ экономического и социального плана.

Крупные хозяйства более восприимчивы к научно-

техническому прогрессу. У них больше возможностей противостоять неблагоприятным природным и экономическим факторам, решать вопросы социального развития села. Данные предприятия обладают сравнительно лучшими предпосылками к преодолению неблагоприятных условий рыночных отношений. Наиболее зримым свидетельством ошибочности аграрных реформ 1990-х годов является разрушение крупных сельскохозяйственных предприятий. Этим был нанесен огромный ущерб сельскохозяйственному производству, который не в состоянии были восполнить мелкотоварные формы хозяйствования. Производственный потенциал крупных сельскохозяйственных предприятий был существенно ослаблен за годы радикальных аграрных реформ. Поэтому речь должна идти, в первую очередь, о восстановлении крупного товарного сельскохозяйственного производства и последующем его устойчивом развитии. На этой основе могут функционировать государственные, кооперативные, акционерные предприятия. При реорганизации колхозов и совхозов основная ставка была сделана на изменение формы собственности. Основным моментом же заключается в обеспечении сочетания преимуществ крупного коллективного производства с личной заинтересованностью его работников, повышение научно-технического уровня хозяйствования.

Достижение устойчивого роста сельхозпроизводства, надежного снабжения страны продуктами питания и сельскохозяйственным сырьем возможно лишь при рациональном использовании имеющегося производственного потенциала, повышении заинтересованности каждого работника в конечных результатах своего труда. Либерализация и диспаритет цен, уход государства с продовольственного рынка, низкий уровень организации производства и управления вместе с исторически сложившимся отстающим развитием сельского хозяйства привели отрасль сельского хозяйства к критическому состоянию.

Основные фонды - важнейшая часть производственного потенциала. Без них немислим сам процесс производства. Но, разумеется, не только этим ограничивается важность и народно-хозяйственная значимость их формирования и функционирования на основе современных научно-технических достижений, технологических и социально-экономических требований. Нали-

чие современных основных фондов и их эффективное функционирование - неперенное условие конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рынка. Основные фонды во многом определяют конкурентоспособность производимого продукта не только по стоимости, но что очень важно и по показателю качества. Следовательно, благополучие предприятий и отрасли в целом в конкурентном рынке в решающей степени определяются состоянием основных фондов и эффективностью их использования. Поэтому, проанализируем обеспеченность основными фондами коллективные хозяйства различных форм собственности, представленных в таблице 7 на примере сельхозпредприятий Брянской области.

На основании данных, представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что за анализируемый период в СПК практически все показатели увеличиваются, за исключением энергообеспеченности, который снизился на 26,99%. В ТНВ такие показатели как фондообеспеченность и энергообеспеченность снизились на 69,28% и 74,51% соответственно, а фондовооруженность и энерговооруженность увеличились в 1,4 и 1,2 раза соответственно. В колхозах все показатели возросли в среднем в 1,5 раза. В ООО показатели фондообеспеченности и фондовооруженности возросли за анализируемый период в 3,2 и 4,9 раза соответственно, а энергообеспеченность и энерговооруженность сократились практически вдвое.

От эффективности использования наличных основных фондов во многом зависит эффективность производства в данной отрасли. Поэтому далее целесообразно проанализировать эффективность использования основных производственных фондов, представленных в таблице 8.

На основании данных, представленных в таблице 8, можно сделать вывод о том, что в СПК, ООО и ТНВ в 2010 г. по сравнению с 2006 г. фондоотдача снизилась на 30,69%, 72,08% и 69,08% соответственно, это говорит о том, что снизилась общая отдача от использования каждых 100 руб., вложенных в основные фонды. Стоит отметить тот факт, что в колхозах, напротив, произошло увеличение фондоотдачи в 1,7 раза.

Таблица 7 - Обеспеченность основными фондами коллективных сельскохозяйственных предприятий Брянской области

Показатели	СПК			ООО			ТНВ			Колхозы		
	2006г.	2010г.	2010г. в % к 2006г.	2006г.	2010г.	2010г в % к 2006г.	2006г.	2010г.	2010г. в % к 2006г.	2006г.	2010г.	2010г. в % к 2006г.
	Исходные данные:											
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	159809	162579	101,73	31359	130549	416,30	462230,5	259348	56,11	458472	386899	84,39
Суммарная мощность всех видов энергоресурсов, л.с.	25098	17215	68,59	21745	14250	65,53	55761	25956	46,55	63853	58962	92,34
Площадь сельхозугодий, га	32511	30545	93,95	12690	16524	130,21	5515	10073	В 1,8 раза	37124	21087	56,80
Среднегодовая численность работников, чел.	643	276	42,92	471	402	85,35	783	310	39,59	1494	970	64,93
Расчетные показатели:												
Приходится на 100 га сельхозугодий:												
- основных фондов, тыс. руб.	491,55	532,26	108,28	247,12	790,06	В 3,2 раза	8381,13	2574,68	30,72	1234,97	1834,77	В 1,5 раза
- энергоресурсов, л.с.	77,20	56,36	73,01	171,36	86,24	50,33	1011,08	257,68	25,49	172,00	279,61	В 1,6 раза
Приходится на 1 га среднегодового работника:												
- основных фондов, тыс. руб.	248,54	589,05	В 2,4 раза	66,58	324,75	В 4,9 раза	590,33	836,61	В 1,4 раза	306,88	398,86	1,3 раза
- энергоресурсов, л.с.	39,03	62,37	В 1,6 раза	46,17	35,45	76,78	71,21	83,73	117,58	42,74	60,79	В 1,4 раза

Таблица 8 -Эффективность использования основных производственных фондов в коллективных сельскохозяйственных предприятиях Брянской области

Показатели	СПК			ООО			ТНВ			Колхозы		
	2006г	2010г	2010г. в % к 2006г.	2006г	2010г	2010г. в % к 2006г.	2006г	2010г	2010г. в % к 2006г.	2006г	2010г	2010г. в % к 2006г.
Произведено продукции на 100 руб. основных фондов (фондоотдача)	1,89	1,31	69,31	7,02	1,96	27,92	2,07	0,64	30,92	1,25	2,09	В 1,7 раза
Получено прибыли (убытка) на 100 руб. основных фондов (фондорентабельность)												
- в целом	-1,96	-4,26	В 2,2 раза	-22,15	-9,68	43,70	8,07	-4,10	50,81	3,37	3,72	110,39
- в растениеводстве	-0,24	-0,17	70,83	0,49	-1,84	В 3,8 раза	3,07	-1,27	41,37	1,04	1,56	В 1,5 раза
- в животноводстве	-1,73	-4,09	В 2,4 раза	-22,63	-7,84	34,64	5,00	-2,83	56,60	2,33	2,16	92,70

На эффективность предпринимательской деятельности влияет не только использование основных фондов, но и оборотных средств, представленных материальными ресурсами. В связи с этим нами исследована экономическая эффективность оборотных средств (табл. 9).

Наибольшее количество выручки, полученной на 1 руб. оборотных средств наблюдается в ТНВ и составляет 1,00 руб., а наименьшее – в ООО. Однако, в 2010г. по сравнению с 2006г. данный показатель снизился в ТНВ и СПК на 8,26% и 22,35% соответственно, а в ООО и колхозах – увеличился на 5,66% и 26,03% соответственно. Так же стоит отметить тот факт, что в 2010г. только в колхозах наблюдается прибыль, полученная на 1 руб. оборотных средств и составляет 0,04 руб., во всех остальных формах хозяйствования зафиксирован убыток, самый высокий который наблюдается в ТНВ и составляет 0,14 руб. Однако, за анализируемый период в СПК и ООО убыток увеличился в 1,4 и 1,1 раза, в ТНВ на 58,33%, а в колхозах уровень прибыли, полученной на 1 руб. оборотных средств сократился на 20%.

За анализируемый период материалоотдача сократилась в СПК, ТНВ и колхозах на 33,33% и 28,57% соответственно, в ООО данный показатель остался неизменным. Материалоемкость продукции во всех формах хозяйствования за анализируемый период увеличилась в среднем в 1,4 раза. Наибольший удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции в 2010г. отмечен в СПК и составляет 67,43%, наименьший же удельный вес – в ТНВ и составляет 54,72%. В целом за анализируемый период данный показатель во всех формах хозяйствования сократился в среднем на 12%.

В настоящее время очень остро стоит вопрос обеспеченности сельскохозяйственных предприятий техническими средствами. В неудовлетворительном состоянии находится материально-техническая база сельского хозяйства. Продолжается процесс физического и морального старения основных фондов, сокращается численность парка сельскохозяйственной техники, сохраняется дефицит исправных тракторов и комбайнов. Если раньше уровень износа основных фондов в сельском хозяйстве был 18-19 %, то сейчас - превысил 30 %, а во многих хозяйствах достиг 70-80 %. Один новый трактор или комбайн приходится

на 3-5 хозяйств, при этом цены на технику очень высокие. Новая техника приобретается, как правило, только за счет кредитных средств или по договору лизинга (75).

Таблица 9 - Экономическая эффективность оборотных средств Брянской области

Показатели	СПК		ООО		ТНВ		Колхозы		
	2006г.	2010г.	2010г. в % к 2006г.	2010г.	2010г. в % к 2006г.	2010г.	2010г. в % к 2006г.	2010г.	2010г. в % к 2005г.
Источные данные:									
Стоимость валовой продукции в сопостав. ценах, тыс. руб.	3004,29	2125,42	70,75	2556,33	116,14	9572,89	1660,66	5708,39	8097,21
Деньг. выручка, тыс. руб.	32416	33988	104,85	87503	В 1,5 раза	167730	71531	90349	186627
Прибыль (убыток) от реализации продукции, тыс. руб.	-3278	-6512	В 2,0 раза	-13012	В 1,7 раза	37589	-10068	6805	7128
Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.	38092	51853	В 1,4 раза	157383	В 1,4 раза	153512	71437	124433	202856
Материальные затраты, тыс. руб.	52164	56846	108,98	72713	125,08	129607	30369	83479	171980
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	72514	84298	112,08	115382	129,11	212588	55498	118096	285562
Расчетные показатели									
Получено на 1 руб. оборотных средств, руб.:									
- валовой продукции	0,08	0,04	50,00	0,02	100,00	0,06	0,02	0,05	0,04
- выручки	0,85	0,66	77,65	0,56	105,66	1,09	1,00	0,73	0,92
- прибыли (убытка)	-0,09	-0,13	В 1,4 раза	-0,08	114,29	0,24	-0,14	-0,05	0,04
Материалоотдача, руб.	0,06	0,04	66,67	0,04	100,00	0,07	0,05	0,07	0,05
Материалоемкость продукции, руб.	17,36	26,75	В 1,5 раза	28,44	107,69	13,54	18,29	14,62	21,24
Уд. вес матер. затрат в себестоим. продукции, %	71,94	67,43	93,73	65,05	96,88	60,97	54,72	70,69	85,20

На рис. 12 представлена обеспеченность зерноуборочными комбайнами сельскохозяйственных организаций Брянской области. Как видим, с каждым годом их количество уменьшается, а по сравнению с нормативным значением в 2010г. и вовсе сократилось вдвое. Это свидетельствует о том, что нагрузка на зерноуборочные комбайны очень высока.

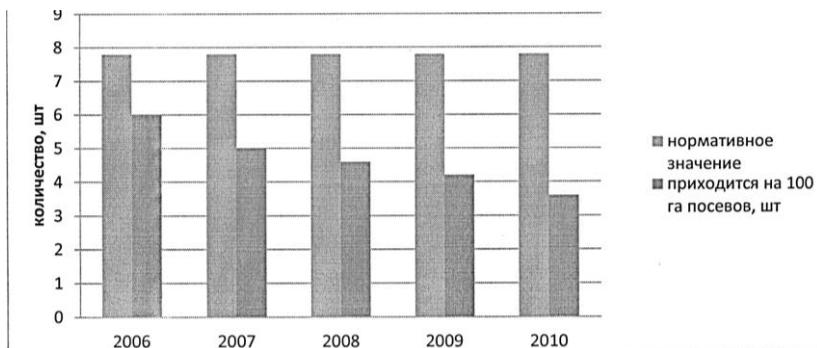


Рис. 12 Обеспеченность зерноуборочными комбайнами коллективных сельскохозяйственных предприятий

На рис. 13 представлена обеспеченность картофелеуборочными комбайнами сельскохозяйственных организаций Брянской области. Как видим, с каждым годом их количество уменьшается, а в 2010г. по сравнению с 2006г. в 5,3 раза. Однако, по сравнению с нормативным значением, данный показатель за анализируемый период превосходит его. Это свидетельствует о том, что нагрузка на картофелеуборочные комбайны незначительна, что объясняется резким снижением посадки картофеля (в 2 – 3 раза).

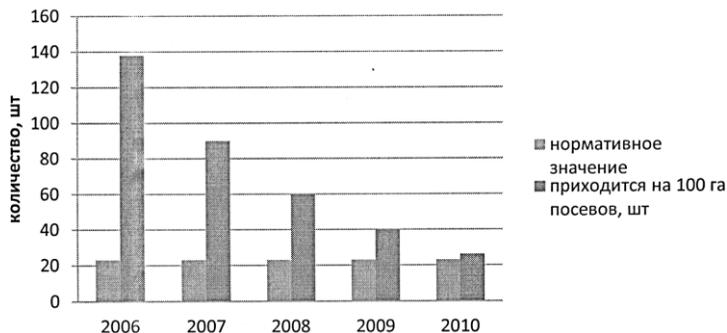


Рис. 13 Обеспеченность картофелеуборочными комбайнами коллективных сельскохозяйственных предприятий

Далее проанализируем финансовое состояние коллективных сельскохозяйственных организаций по организационно-правовым формам собственности (табл. 10).

На основании данных, представленных в выше изложенной таблице можно сделать вывод о финансовом состоянии, анализируемых нами следующих коллективных сельскохозяйственных предприятий:

1) **СПК:**

а) коэффициент автономии равный 0,78 свидетельствует о достаточно устойчивом финансовом положении, однако снижение его на 0,03 говорит о снижении финансовой независимости и увеличении риска финансовых затруднений в будущем;

б) коэффициент соотношения заемных и собственных средств равный 0,29 говорит о том, что заемные средства не перекрывают собственные источники их покрытия, а незначительный рост равный 0,06 заставляет следить за сложившейся ситуацией и не допускать превышения заемных средств над собственными;

в) коэффициент финансовой устойчивости равный 2,38 свидетельствует о том, что хозяйства достаточно финансово устойчивы, а увеличение на 2,14, говорит о том, что из года в год увеличивается обеспечение запасов и затрат собственными источниками финансирования;

Таблица 10 - Анализ финансового состояния КСХП Брянской области

Показатели	Нормативное значение	СПК		ООО		ТНВ		Колхозы	
		2006 г.	2010 г.						
Исходные данные:									
1 раздел актива баланса		132779	10004	7498	159951	253824	180199	285285	197114
2 раздел актива баланса		42961	54533	88682	159749	166366	61055	138042	212975
Запасы		40962	52328	40279	98378	136699	83268	122263	189313
Наиболее ликвидные активы		-	451	35072	34034	16413	818	4362	5013
Быстрореализуемые активы		1084	1406	10406	8914	13254	6772	9454	17724
Налог на добавленную стоимость	X	197	328	2325	138	-	-	909	425
3 раздел пассива баланса		142327	119963	33661	52122	395374	133009	342516	348702
4 раздел пассива баланса		484	14922	28281	14875	-	80488	35111	24698
5 раздел пассива баланса		32929	19694	33835	118863	25816	27757	45700	36689
Валюта баланса		175740	154579	96180	319700	421190	241259	423327	410089
Расчетные данные:									
Коэффициент автономии	Более 0,5	0,81	0,78	-0,03	0,35	0,16	0,55	-0,39	0,81
Состояние заемных и собственных средств	Максимум 1	0,23	0,29	+0,06	1,85	2,57	0,07	+0,74	0,24
Коэффициент финансовой устойчивости	1	0,24	2,38	+2,14	1,28	-0,94	1,04	-0,64	0,75
Коэффициент абсолютной ликвидности	Минимум 0,2	-	0,02	+0,02	1,04	0,29	0,64	-0,61	0,10
Прогноз банкротства	Более 0	0,05	0,21	+0,16	0,43	0,04	0,30	-0,07	0,19
							0,23		0,38
									+0,19

г) коэффициент абсолютной ликвидности говорит о том, что хозяйства смогут погасить лишь 0,02 части краткосрочной задолженности;

д) прогноз банкротства равный 0,21 и увеличившийся за анализируемый период на 0,16 свидетельствует о том, что происходит снижение опасности банкротства.

2) **ООО:**

а) коэффициент автономии равный 0,16 свидетельствует о неустойчивом финансовом положении, а снижение его на 0,19 говорит о снижении финансовой независимости и увеличении риска финансовых затруднений в будущем;

б) коэффициент соотношения заемных и собственных средств равный 2,57, а также рост равный 0,72 отражает растущее превышение величины заемных средств над собственными источниками их покрытия. Это очень тревожная ситуация;

в) коэффициент финансовой устойчивости равный -0,94 свидетельствует о том, что хозяйства абсолютно финансово неустойчивы, а снижение на 2,22, говорит о том, что из года в год уменьшается обеспечение запасов и затрат собственными источниками финансирования;

г) коэффициент абсолютной ликвидности говорит о том, что хозяйства смогут погасить лишь 0,29 части краткосрочной задолженности;

д) прогноз банкротства равный 0,04 и уменьшившийся за анализируемый период на 0,39 свидетельствует о том, что происходит рост опасности банкротства.

3) **ТНВ:**

а) коэффициент автономии равный 0,55 свидетельствует о достаточно устойчивом финансовом положении, однако снижение его на 0,77 говорит о снижении финансовой независимости и увеличении риска финансовых затруднений в будущем;

б) коэффициент соотношения заемных и собственных средств равный 0,81 говорит о том, что заемные средства не перекрывают собственные источники их покрытия, а значительный рост равный 0,74 заставляет следить за сложившейся ситуацией и не допускать превышения заемных средств над собственными;

в) коэффициент финансовой устойчивости равный 0,40

свидетельствует о том, что хозяйства финансово не слишком устойчивы, а уменьшение на 0,64, говорит о том, что из года в год уменьшается обеспечение запасов и затрат собственными источниками финансирования;

г) коэффициент абсолютной ликвидности говорит о том, что хозяйства смогут погасить лишь 0,03 части краткосрочной задолженности;

д) прогноз банкротства равный 0,23 и уменьшившийся за анализируемый период на 0,07 свидетельствует о том, что происходит рост опасности банкротства.

4) **КОЛХОЗЫ:**

а) коэффициент автономии равный 0,85 свидетельствует о достаточно устойчивом финансовом положении, а его увеличение на 0,04 говорит об увеличении финансовой независимости и снижении риска финансовых затруднений в будущем;

б) коэффициент соотношения заемных и собственных средств равный 0,18 говорит о том, что заемные средства не перекрывают собственные источники их покрытия;

в) коэффициент финансовой устойчивости равный 0,93 свидетельствует о том, что хозяйства финансово устойчивы, а увеличение на 0,18, говорит о том, что из года в год увеличивается обеспечение запасов и затрат собственными источниками финансирования;

г) коэффициент абсолютной ликвидности говорит о том, что хозяйства смогут погасить лишь 0,14 части краткосрочной задолженности;

д) прогноз банкротства равный 0,38 и увеличившийся за анализируемый период на 0,19 свидетельствует о том, что происходит снижение опасности банкротства.

Анализ показывает угрожающее положение коллективных предприятий, которые должны быть основой продовольственной безопасности страны. В целях повышения эффективности крупных сельскохозяйственных предприятий государство должно резко усилить их свое внимание к этому сектору экономики, на улучшение жизнедеятельности сельских территорий. Необходимо предусматривать наращивание их инвестиционных ресурсов, государственной поддержки, бюджетного финансирования, повышать способность самостоятельно покрывать свои

затраты, находить новые источники инвестиций.

Снижение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных в совокупности с негативным влиянием других организационно-экономических факторов в итоге приводит к падению эффективности сельскохозяйственного производства в целом. Рассмотрим рентабельность производства отдельных видов продукции в коллективных сельскохозяйственных предприятиях Брянской области.

На основании данных, представленных в таблице 11, наибольшее количество прибыльных организаций выявлено в 1 группе и составляет 31 или 16,7% от общего числа всех сельскохозяйственных организаций, а наименьшее количество во 2 группе – 21 или 11,3%. Самая высокая балансовая прибыль, полученная в среднем на одну организацию, наблюдается в 4 группе и составляет 7772 тыс. руб., в 7,5 раз выше, чем в 1 группе, где наблюдается самая низкая балансовая прибыль, равная 1039 тыс. руб. Самая высокая себестоимость всей реализованной продукции выявлена во 2 группе и составляет 1031189 тыс. руб., что в 2,1 раза выше, чем в 4 группе, где выявлена самая низкая себестоимость всей реализованной продукции, равная 49473 тыс. руб. Наибольшие затраты на производство продукции сельского хозяйства наблюдаются в 1 группе и составляют 1104127 тыс. руб., что в 1,6 раза выше, чем в 4 группе, где данные затраты составляют 700808 тыс. руб. Самая высокая среднегодовая численность работников выявлена в 3 группе и составляет 4339 чел., что в 1,6 раза больше, чем в 4 группе, где значение данного показателя составляет 2713 чел.

Наибольшее количество убыточных организаций выявлено в 4 группе и составляет 32 или 17,2% от общего числа всех сельскохозяйственных организаций, а наименьшее количество в 1 группе – 10 или 5,4%. Самый высокий убыток, полученный в среднем на одну организацию, наблюдается в 4 группе и составляет 77155 тыс. руб., в 109 раз выше, чем в 1 группе, где наблюдается самый низкий убыток, равный 702 тыс. руб. Самая высокая себестоимость всей реализованной продукции выявлена в 4 группе и составляет 201950 тыс. руб., что в 5,7 раза выше, чем в 1 группе, где выявлена самая низкая себестоимость всей реализованной продукции, равная 35170 тыс. руб.

Таблица 11 - Группировка сельскохозяйственных организаций Брянской области по уровню рентабельности по всей сельскохозяйственной деятельности

Группы организаций по уровню рентабельности	Число сельскохозяйственных организаций, единиц		Балансовая прибыль (+), убыток (-) по всей деятельности, тыс. руб.	Полная себестоимость всей реализованной продукции, тыс. руб.		Затраты на производство продукции сельского хозяйства тыс. руб.	Среднегодовая численность работников, чел.
	Всего	в % от общего числа организаций		Всего	в среднем на одну организацию		
прибыльные							
до 5.0	31	16.7	32201	1039	1019392	1104127	4052
от 5.1 до 10.0	21	11.3	80033	3811	1031189	1097173	3183
от 10.1 до 20.0	43	23.1	91319	2124	659163	877742	4339
от 20.1 и выше	24	12.9	186528	7772	494738	700808	2713
убыточные							
до 5.0	10	5.4	-702	-70	35170	68703	421
от 5.1 до 10.0	11	5.9	-5250	-477	77002	119833	600
от 10.1 до 20.0	14	7.5	-17473	-1248	112685	153863	859
от 20.1 и выше	32	17.2	-77155	-2411	201950	318708	1349
Итого	186	100.0	289501	1556	3631289	4440957	17516

Максимальные затраты на производство продукции сельского хозяйства наблюдаются в 4 группе и составляют 318708 тыс. руб., что в 4,6 раза выше, чем в 1 группе, где данные затраты составляют 68703 тыс. руб. Самая высокая среднегодовая численность работников выявлена в 4 группе и составляет 1349 чел., что в 3,2 раза больше, чем в 1 группе, где значение данного показателя составляет 421 чел.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что чем выше балансовая прибыль, тем ниже полная себестоимость всей реализованной продукции, затраты на производство продукции и численность работников.

В заключение необходимо отметить, что многоукладность в сельском хозяйстве предполагает функционирование самых различных форм собственности и хозяйствования с таким расчетом, чтобы каждая из них имела все условия для максимального использования своего ресурсного потенциала, эффективного ведения производства. Главными аргументами в выборе должны стать конечные результаты, возможность производить на единицу совокупного (живого и овеществленного) труда наибольшее количество конечной продукции.

ГЛАВА III

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

III.1. Общие условия осуществления эффективного производственного предпринимательства

Предпринимательскую уверенность определяют очень многие факторы, которые можно объединить в три группы: экономические, социальные, правовые (14).

В экономической сфере к таким условиям относятся:

- наличие и разнообразие типов и форм собственности, которые признаны действующим законодательством равноправными и могут конкурировать между собой в борьбе за рынки сбыта, сферы приложения капитала и т.д.;

- стабильная, научно-обоснованная экономическая политика государства;

- государственное регулирование экономики;

- рациональная внешнеэкономическая политика, защита отечественного товаропроизводителя;

- развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства; наличие и доступность денежных средств;

- наличие платежеспособного спроса (возможности покупки тех или иных видов товаров);

- наличие свободных рабочих мест, избыток или недостаток рабочей силы;

- физическая или географическая обстановка (комплекс природных условий, которые оказывают влияние на размещение предприятий) и др.

Социальные условия формирования предпринимательской деятельности:

- приобретение товаров в соответствии со вкусами, модой и нравственно-религиозными нормами;

- условия труда и уровень заработной платы;

- организация обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности (подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров предпринимателей, а также преподавателей, готовящих эти кадры);

- надлежащий уровень этики и культуры предпринима-

тельства;

- создание консультационных центров по вопросам управления предприятиями.

К правовым условиям необходимо отнести следующие:

- эффективная и стабильная правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность;

- развитое антимонопольное законодательство и наличие действенных механизмов его реализации;

- эффективная защита интеллектуальной собственности (изобретений, патентов, лицензий и др.);

- упрощенная процедура регистрации предприятий;

- сокращение форм отчетности и контроля за деятельностью предприятий;

- налоговое законодательство, основанное на приоритете стимулирующих принципов;

- эффективная защита предпринимательства государством от криминала и бюрократического рэкета.

Отмеченные условия являются общими для предпринимательской деятельности. В то же время формы бизнеса очень разнообразны. Даже деление по признаку «малый», «средний», «крупный» делает резкий крен на особые условия его становления и развития. Несмотря на популярность малого предпринимательства в последние 20 лет, оно не может являться основополагающим в развитии индустриального базиса, определяющего роль и место страны на международной экономической арене.

Все развитые страны, в том числе и бывший СССР, начинали с индустриализации. История развития нашей страны показывает, что стратегия индустриализации, выработанная на XV съезде ВКП(б) в 1927 году и воплощенная в первом пятилетнем плане (1928-1932 гг.), позволила резко увеличить рост объема валовой промышленности СССР. Если в 1928 году производство чугуна, стали, проката черных металлов составляло соответственно 3,3; 4,3; 3,4 млн. тонн, то в 1937 году (через 9 лет!) эти показатели выросли до 14,5; 17,7; 13,0 млн. тонн соответственно. За этот же период возросла выработка электроэнергии в 7 раз, станков металлорежущих почти в 25 раз, автомобилей – в 210 раз! Уже через 4 года и 9 месяцев после принятия первого пятилетнего плана основные производственные фонды тяжелой

промышленности увеличились в 2,7 раза (86). При этом если в России в 1928 году на долю государственной промышленности приходилось 69%, кооперативной – 13%, частной – 18%, то в 1937 году эти показатели были соответственно 90,3%; 9,5%; 0,2%. Производство средств производства (группа «А») составило к 1940 году 61%, в то время, как в 1928 году этот показатель был 37,8% (70).

Правительством СССР огромное внимание уделялось индустриализации сельского хозяйства. Уже в 1932 году страна перестала ввозить тракторы из-за границы. Более того, машиностроение достигло такого уровня, что уже в 1934 году тракторы Кировского завода стали экспортироваться за границу. (67). Всего за 15 лет Советской власти страна из импортера тракторов превратилась в экспортера. С 1932 по 1972 год в РСФСР ежедневно вводились в строй одно-два крупных действующих предприятия. Были созданы такие гиганты, как Магнитогорский металлургический комбинат, Уралмаш, ГАЗ, Челябинский тракторный завод, нефтеперерабатывающие предприятия Поволжья, Урала и др. Современные «перестройка» и «реформирование» продолжаются почти 25 лет с ровно противоположным результатом – страна превратилась в возящую почти все виды продукции машиностроительной отрасли и даже продовольственной продукции. Из лидера в бывшем СССР Россия стала аутсайдером даже среди стран СНГ, занимая восьмое место. (5).

Но не только твердая и социально направленная политика государства была в основе индустриализации страны. Была разумной экономической политика. Несмотря на разруху, голод, фактически осадное (как минимум недружелюбное отношение) положение, советское правительство сумело мобилизовать финансовые ресурсы практически всех слоев населения, а также иностранный капитал. Эффективная финансовая и внешнеэкономическая политика с применением зарубежного опыта и использования иностранного капитала содействовали модернизации промышленности.

Особое отношение было к научной организации труда и управлению производством. В целях научного подхода к организации индустриального производства уже в 20-х годах было создано более 50 научно-исследовательских организаций и 12

институтов. В январе 1921 года под личным контролем руководителя страны В.И. Ленина был создан Центральный институт труда. (60)

Крупное промышленное производство невозможно без непосредственного государственного управления, т.к. инновационная модернизация, научно-технический прогресс в основе своей зависят от типа организации общества и его экономических отношений. «Сложный» интеллектуально инновационный труд, с помощью которого и осуществляется новый качественный прорыв, становится все более социальным, т.е. реализуемым в сообществе создающих личностей. Это уже не «частная лавочка» отдельного предпринимателя, а задача государства. Государство не должно пускать эти процессы «на самотек», тем более самоустраняться от них.

Существует и второе чисто рыночное доказательство по концентрации, а не разукрупнению промышленных отраслей на отдельные частные осколки. В товарно-денежных отношениях, составляющих основу капиталистической формации, основным является экономический закон присвоения по объему капитала. Согласно этому закону, чем выше степень концентрации и интеграции капитала, тем большую массу добавленной стоимости он присваивает и перераспределяет в свою пользу. Опытный капитал развитых стран, организуемый их государствами, давно уже использует его в свою пользу, особенно в последние 3-4 десятилетия, создавая огромных монстров – ТНК, способных поглотить даже экономики не маленьких государств.

Сегодняшнее положение с исчезающими основополагающими отраслями промышленности, такими как: станкостроение, которое производит технически сложную и наукоемкую продукцию конечного спроса, транспортное машиностроение, электронная и микроэлектронная промышленность, самолетостроение вызывает глубокую озабоченность и тревогу, как у предпринимателей, так и у всех небезразличных граждан нашей страны.

Некоторые, пока робкие шаги по развитию промышленности, обозначены в правительственной концепции и программе развития промышленности на 2011-2016 гг. В этом документе под государственную заботу подпадает только ракетно-

космический и оборонный комплекс. Все остальное, в том числе и указанные выше отрасли, по мнению правительственных чиновников, должны модернизироваться по инициативе собственников предприятий этих отраслей. Это заведомо провальная идея, т.к. только 7% опрошенных предпринимателей готовы это сделать, а 93% - не намерены это делать. (135).

Многие ведущие экономисты - ученые, известные практики предлагают научно обоснованные концептуальные программы восстановления и обоснованного конкурентного развития промышленности России (97,102,114,115,119,121,122,136,138), но их предложения, к сожалению, пока остаются невостребованными.

Обобщая многочисленные предложения, высказываемые в различных научных трудах, средствах массовой информации, в докладах ученых, практиков можно представить следующие условия эффективного развития производства в промышленности.

Разработка серьезной, поэтапной и обоснованной научно-технической политики страны, как основы создания промышленной стратегии.

Формирование макроэкономических условий устойчивого экономического роста, включающего нормализацию и активизацию денежно-кредитной системы, организацию российской инновационной системы, учет национальных интересов во внешнеэкономической деятельности.

Создание и концентрация эффективного отечественного государственно-корпоративного промышленного капитала вместо частнособственнического с интеграцией в него сырьевого капитала отрасли.

Разработка и неукоснительное выполнение политики опережающего развития научно-производственного потенциала страны.

Замена инерционного развития отечественного машиностроения на динамичное, основанное на собственной наукоемкой продукции. Устойчивое повышение доли отечественного производителя в совокупном объеме продаж на внутреннем рынке с последующим доминированием на нем.

Кардинальные изменения кредитной политики государства, при которой банки должны быть партнерами промышлен-

ности, а не вымогателями, пользующимися своим положением.

Развитие эффективной взаимной кооперации между партнерами-предприятиями отрасли машиностроения, другими отраслями промышленности. Это обеспечивает соединение, работу на общий результат всех предприятий отрасли, создав разветвленную сеть функционально различных предприятий, жестко связанных друг с другом контрактами и субконтрактами по образцу развитых стран.

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности промышленности, как одной из основных задач государства, на основе эффективного и социально справедливого использования природных ресурсов, стимулирования развития национального производства в реальном секторе экономики и обеспечение защиты отечественного товаропроизводителя.

Наряду с промышленным производством, сельскохозяйственное производство является основополагающим производством, от которого напрямую зависит политико-социальный климат, а значит и сама целостность государства. Наша страна создана для развития этой отрасли народного хозяйства. У нас 120 млн. га сельхозугодий, в то время как во Франции, главной аграрной державе ЕС – 18,5 млн. га, а в Японии, полностью обеспечивающей себя продовольствием, всего 4,3 млн. га. Фонд народного потребления на 75% связан с земледелием и животноводством.

Богатая история России свидетельствует о серьезной роли сельскохозяйственного производства страны в производстве мировой продукции. В 1909-1913 годах зерновой экспорт России составлял 11,9 млн. т пшеницы и 3,7 млн. т ячменя. При этом 25% экспорта обеспечивала Кубань. Доля России на мировом зерновом рынке составляла 28,1%. В то же время техническая обеспеченность была низкая – почти все сельскохозяйственные работы проводились вручную или при помощи животных. Урожайность и продуктивность животных были низкие (средний урожай зерновых – 7,4 ц/га, среднегодовой удой от коровы – 1000 кг).

В 1923 году посевы зерновых составляли 64 млн. га (в 1913 – 105 млн. га), но уже в 1927 году – 112,4 млн. га, при средней урожайности за 1924-1928 годы 7,5 ц/га. Принятый XV

съездом ВКП(б) курс на коллективизацию сельского хозяйства был осуществлен в первой пятилетке. Вместо мелких единоличных крестьянских хозяйств, не имевших никаких технических средств, создавались колхозы, совхозы, машинно-тракторные станции. К 1932 году 60% всех крестьянских дворов состояли в колхозах и совхозах и имели 78,5% всех посевных площадей России (93). В 1932 году в коллективных сельхозпредприятиях было уже около 20 тыс. тракторов (70). В 1940 году валовая продукция сельского хозяйства выросла по сравнению с 1913 годом на 41%. За 20 лет Советской власти валовая продукция сельского хозяйства возросла в 2 раза (70,93).

Сельскохозяйственное производство наиболее рискованная отрасль, поэтому и предпринимательская деятельность в этой сфере очень сложная, связанная практически со всеми отраслями науки. Кроме этого, осуществление её требует немало физических сил, зачастую связано с лишениями и трудностями быта. Ведение сельскохозяйственного бизнеса требует хороших знаний ведения сельскохозяйственного производства и особенностей главного средства производства – земли.

На наш взгляд, можно выделить три основных особенности фактора производства «земля» (31) (рис. 14).

1. Особенности ее как средства производства

В качестве средства производства земля имеет свои специфические черты, особенно по сравнению с искусственно созданными средствами производства.

Во-первых, она является продуктом природы, и поэтому в первоначальном состоянии земля не имеет стоимости в силу отсутствия затрат человеческого труда на ее создание. Другие средства производства созданы трудом и имеют стоимость.

Во-вторых, искусственно созданные средства производства могут быть воспроизведены по мере их физического износа. Почвенный покров земли также является возобновимым природным ресурсом, однако для его восстановления естественным путем требуются сотни лет. Это обуславливает известную сопоставимость подходов к планированию использования земельных и невозобновляемых ресурсов. Вместе с тем земля обладает присущими только ей специфическими чертами воспроизводства в качестве средства производства и природного ресурса.

В-третьих, отличительной чертой земли как средства производства является совмещение функций предмета и средства труда в одном процессе производства. Тем самым земля в процессе производства выступает не только как природный ресурс, но и как своеобразный сырьевой ресурс. Обработывая почву, человек создает с помощью других средств производства благоприятные условия для роста сельскохозяйственных растений.



Рис. 14. Классификация особенностей фактора производства «земля»

В этом случае земля выступает как предмет труда. В тоже время, учитывая и используя физико-химические свойства почвы, человек воздействует на формирование урожая растений. В этом случае земля является средством труда.

В-четвертых, земле и в качестве орудия и предмета труда присуща незаменимость в силу отсутствия альтернативных ресурсов, использование которых позволяло бы удовлетворять первостепенные человеческие нужды.

2. Региональные территориальные особенности.

Для характеристики земельных ресурсов важное значение имеют региональный и территориальный аспекты.

Во-первых, участки земли, расположенные в различных регионах, могут существенно отличаться своей продуктивностью из-за природных особенностей, состава почвы, климата, рельефа, обеспеченностей водными ресурсами и т. д. Такое отличие является основой возникновения дополнительного дохода (дифференциальной ренты) на лучших землях, что существенно влияет на результаты хозяйственной деятельности.

Во-вторых, земельные ресурсы пространственно ограничены и их нельзя увеличивать бесконечно, в отличие от возможного расширения производства других средств производства.

В-третьих, земельные участки жестко привязаны к определенному региону, им свойственно постоянное местоположение. Это вызывает необходимость создания специальных средств производства для землепользования в данном регионе, развития системы инфраструктуры и т.д.

3. Сочетание естественного и искусственного плодородия

Важной задачей улучшения функционирования земли как средства производства является повышение ее плодородия, увеличение продуктивности. Выделяют «естественное», «искусственное», и «экономическое» плодородие.

Естественное (природное) плодородие является результатом протекавших в течение тысяч лет геологических, климатических и почвообразовательных процессов. От естественного плодородия, наличия в почве питательных веществ, влаги, их доступности для сельскохозяйственных растений во многом зависит выход продукции.

Искусственное плодородие – дополнительное плодородие почвы по отношению к естественному, созданное воздействием человека через развитие производительных сил. Оно является производным агротехники, внесения минеральных и органических удобрений, других агрохимикатов, уровня агрокультуры, механизации, индустриализации и др.

Экономическое плодородие – совокупность естественного и искусственного плодородия, которое отражает имеющиеся возможности земли продуцировать биомассу. Количественно

экономическое плодородие находит свое выражение в производстве сельскохозяйственной продукции на единицу площади, или урожайности.

Приведенные особенности фактора производства «земля» в экономических условиях производства способствуют появлению земельной ренты, которая в значительной степени влияет на управление земельными ресурсами.

Земельная рента выступает как часть прибавочного продукта, сельскохозяйственных товаропроизводителей, хозяйствующих на земле. Суть земельной ренты в том, что она является экономической формой исполнения прав собственности на землю. Разнообразным этапам общественной жизни отвечают многообразные формы земельной ренты: выплата ренты в виде части продуктов - продуктовая рента, отработочная рента (барщина). Последней и высшей формой земельной ренты является денежная земельная рента.

Земельная рента создается не только в связи с арендой земли для сельскохозяйственного производства, рента имеет место и в тех случаях, когда земля арендуется предпринимателями для строительства зданий и сооружений, разработки её недр. Земельная рента выступает в двух основных формах - абсолютной и дифференциальной, что определено существованием двух видов монополий на землю: монополии частной собственности на землю и монополии на землю как объект хозяйствования. Величина земельной ренты определяется в итоге соглашения между арендатором и земельным собственником.

Для образования дифференциальной ренты необходимо наличие следующих условий:

- 1) различие в плодородии отдельных земельных участков;
- 2) различие в местоположении по отношению к рынку;
- 3) различие в производительности дополнительных вложений капитала в землю.

Кроме двух основных форм ренты - абсолютной и дифференциальной, существует еще монополярная рента, которая занимает особое место в системе отношений. Она может быть получена с участков, на которых в силу особых почвенно-климатических условий производятся какие-либо продукты, обладающие исключительными свойствами.

Проблемы земельной ренты весьма сложны, так как они являются системными и взаимосвязанными, а усложняющиеся экономические отношения в обществе добавляют все новые аспекты, усиливающие проблему ее распределения. Не случайно вопросами изучения этой сложной экономической категории занимались многие выдающиеся экономисты мира: К. Маркс, Д. Рикардо, А. Смит, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк, В.И. Ленин, Маршалл, В. Паретто и другие. Проблемы социально-объективного распределения земельной ренты всегда были актуальны, но пока окончательного разрешения они не получили.

С введением частного землевладения в нашей стране возникла необходимость научно-обоснованного механизма расчета размера земельной ренты, так как она составляет основу налогооблагаемой базы. Возник центральный вопрос экономического управления земельными ресурсами от решения которого во многом зависит судьба эффективного управления землепользованием. Кроме этого земельная рента является составляющей частью формирования цены на сельскохозяйственную продукцию. В свою очередь цена на сельхозпродукцию является важнейшей составляющей системы управления сельскохозяйственного землепользования. В этой связи необходимо учитывать не только природную ренту сельскохозяйственных угодий, но и земли, на которых ведется разработка и добыча полезных ископаемых. Однако в настоящее время сложилась ситуация, когда нефтяные компании получают сверхприбыль в форме природной ренты, связанной с различиями в естественных условиях ее образования, особенно при сложившихся высоких мировых ценах на нефть, а подавляющее большинство сельхозпроизводителей в силу низкой рентабельности не получают даже минимальную норму прибыли. В то же время, оптимальная рентабельность, необходимая для нормального ведения расширенного сельскохозяйственного производства, должна быть не ниже 25%.

В результате имеющегося ценового диспаритета на продукцию сельского хозяйства рента достается не крестьянам и не государству, а посредникам, переработчикам, торговцам. Ещё Д. Рикардо в своих работах указывал, что основой земельной ренты является прибыль с земельного капитала: «каждый раз, когда сумма обычной, установившейся прибыли с земледельче-

ского капитала и всех расходов, связанных с обработкой земли, равна стоимости всего продукта, ренты быть не может. Когда же стоимость всего продукта равна только расходам, необходимым для обработки, то не может быть ни ренты, ни прибыли» (66).

Существует прибавочный продукт в земледелии, из которого берутся прибыль и рента. В настоящее время с учетом современных практических задач важно переосмыслить научно-методические основы теории земельной ренты, разработанные в условиях прежних экономических систем.

Многие исследователи рассматривают рынок земли с точки зрения введения или отсутствия частной собственности на землю. Безусловно, это актуальный вопрос и он является центральным в становлении рыночных отношений, но на наш взгляд его решение вторично при системном подходе к проблеме прогрессивного развития общества. Проблема становления рынка земли должна рассматриваться в первую очередь с позиции целевой функции. Это обеспечит ей комплексное и целенаправленное решение в интересах общественного прогресса. В этом случае рынок земли должен «вписываться» в систему общественного прогресса.

Если же будет доминировать частный интерес, то появится возможность искусственного взвинчивания цены земли, т.к. возникает монополия частной собственности на землю. А если учесть то, что в России в настоящее время в сельском хозяйстве идет ярко выраженный процесс деиндустриализации (снижается тракторообеспеченность, машинообеспеченность, объем применяемых агрохимикатов, практически прекратилась разработка и внедрение новых сортов, пород животных и т.д.), становится очевидным реальная возможность возрождения абсолютной ренты. Все более быстрыми темпами происходит и ранее имевший место отрыв органического строения капитала в сельском хозяйстве и промышленности. Это может привести к тому, что на единицу капитала будет производиться относительно больше прибавочной стоимости, превращающейся при монопольной собственности в абсолютную ренту. В свою очередь возрождение абсолютной ренты в условиях частной собственности обуславливает значительное удорожание сельскохозяйственной продукции и ухудшение уровня жизни трудящихся.

Основываясь на вышеотмеченных особенностях, а так же на многочисленных рекомендациях ученых, можно выделить основные условия развития производственного предпринимательства в сельском хозяйстве.

1. Рынок сельскохозяйственной продукции, это рынок, в котором товаром будет продукция сельскохозяйственных отраслей производства субъектов хозяйствования. Механизмом рынка сельскохозяйственной продукции будет являться три взаимосвязанных, неразрывных, функционально зависимых системы - система конкуренции, система ценообразования и система государственного регулирования.

2. Среди огромного количества факторов, при различных условиях имеющих различную силу воздействия на эффективность сельскохозяйственного производства, выделяются два, роль которых приоритетна, в том числе и перед формой собственности - это экономический интерес и научно-технический прогресс. Это обусловлено тем, что эти факторы в концентрированной форме представляют, соответственно, производственные отношения и производительные силы.

3. При построении рынка труда в России необходимо учитывать особенности труда как фактора производства. Таких особенностей, отчётливо проявляющихся в современных условиях, шесть. Это: 1) возобновляемость труда, 2) физиологическая зависимость существования продавца от продажи своего труда, 3) дифференциация процесса отделения труда от продавца, 4) условия использования труда, 5) общественная затратность чрезмерного использования труда работника, 6) российский рынок труда по основным показателям подходит под классификацию рынка совершенной конкуренции.

4. Предложение рабочей силы будет складываться исходя из таких основных факторов, как общая численность населения, средний уровень жизни, количество отработанного за год времени, то есть количественных показателей, а так же качественных - квалификации, специализации, производительности. Как показал анализ, предложения рабочей силы в стране снижается как по количественному, так и по качественному показателям. В то же время снижается и спрос на рабочую силу, что говорит не только о снижении общественного производства, но и о нару-

шении экономических законов его развития.

5. Проблема становления рынка земли должна рассматриваться в первую очередь с позиции целевой функции. В этом случае рынок земли должен входить составной частью в систему общественного прогресса, а исходя из того, что «земля» в рыночных условиях рассматривается как фактор производства, на который спрос вторичен, по отношению со спросом на конечные потребительские блага, основным связующим элементом в этой системе будет экономический интерес. Удовлетворение его в сельскохозяйственном производстве будет зависеть от субъектов хозяйствования - а) индивид, б) коллектив, в) общество в целом.

Экономический интерес всех этих групп будет отличаться в значительной степени. Коллективная форма сельскохозяйственного производства предполагает наёмный труд, а в этом случае частная собственность на землю уже не будет играть решающей роли, так как экономический интерес в большей степени будет ориентирован на заработную плату. Значит, построение рынка земли должно осуществляться с учётом экономического интереса различных групп субъектов хозяйствования, то есть не на основе безраздельной частной собственности на землю, а используя жёсткие рычаги общественного регулирования в зависимости от формы организации сельскохозяйственного производства.

Этот вывод основан не только на теоретическом, но и на практическом материале, анализ которого показал, что введение частной собственности на землю без учёта экономического интереса различных субъектов хозяйствования в России не смогло решить проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

6. Рынок средств производства сельскохозяйственного назначения включает в себя рынок основного и оборотного капитала. Однако для эффективного, а значит системного его построения необходимо учитывать неразрывную связь рынка физического и рынка финансового капитала. В системе промышленных рынков, связанных с сельским хозяйством, функционально определяющим будет рынок средств производства. Отсюда следует, что приоритетной отраслью в системе промыш-

ленных отраслей народного хозяйства, от которой в максимальной степени зависит сельскохозяйственное производство, будет отрасль машиностроения.

7. Все сельскохозяйственные субъекты хозяйствования (коллективные сельскохозяйственные предприятия, крестьянские хозяйства, ЛПХ) не обеспечены сельскохозяйственной техникой, как того требуют нормативы. Коллективные сельскохозяйственные предприятия центральных областей России обеспечены средствами производства на 70%, фермерские хозяйства - на 40-45%. уровень механизации работ в ЛПХ примерно 25 - 30%. За период реформирования производство основной сельскохозяйственной техники (тракторы, зерноуборочные комбайны, картофелеуборочные комбайны, сеялки, плуги, культиваторы, доильные установки) сократилось в среднем на 86%..

8. Сложившееся положение с приобретением сельскохозяйственной техники сельскими товаропроизводителями обусловлено нарушением рыночного равновесия, которое зависит от цены. Платёжеспособность селян будет зависеть от паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, который за период реформирования значительно дисбалансировался, составив превышение по различным видам промышленной продукции по сравнению с сельскохозяйственной, в среднем по центральным областям России в 7 - 20 раз.

9. Несмотря на то, что доля ЛПХ в объёме производства сельскохозяйственной продукции значительно выросла (в среднем до 50 - 60% по животноводческой продукции и 70 - по картофелю), уповать на этот субъект хозяйствования нельзя. Анализ показал, что в 1994 - 2008 годах (в зависимости от областей Центра России) произошло прекращение роста объёма продукции этими субъектами хозяйствования. Исследования показали, что дальнейший рост производства в ЛПХ невозможен по объективным причинам: 1) из-за необеспеченности техническими средствами, 2) из-за неэффективности товарного производства, 3) в виду отсутствия желания у многих ЛПХ производить товарную продукцию. Многие собственники ЛПХ рассматривают свои хозяйства только в качестве личного обеспечения продуктами в сложившейся жесткой экономической ситуации.

10. Изучение спроса на сельскохозяйственную продукцию

показало, что он обладает рядом специфических особенностей. В этой связи прежде, чем решать проблемы непосредственно сельского хозяйства, необходимо разработать систему отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий. В системе их отношений должны быть основными следующие положения: а) отнесение их к разряду монополистов по отношению к сельскохозяйственным товаропроизводителям и разработка антимонопольной системы их функционирования; б) для каждого регионального рынка в местных условиях должна быть рассчитана доля перерабатывающих предприятий в общей прибыли конечного продукта, исходя из объективных издержек производства и обеспечения сопоставимой с сельскохозяйственным производством прибыли; в) создание условий интеграции сельскохозяйственного производства, сферы переработки, торговли и технического сервиса.

11. Установлено, что коллективные сельскохозяйственные предприятия в дореформенный период имели хотя и не очень высокий, но всё же достаточно значительный научно - технический потенциал. Однако у большинства их отсутствовала система экономического интереса или же она была ущербной. Это и был их основной недостаток. Проводимое реформирование не только не устранило этот недостаток, но и разрушило научно-технический потенциал, вследствие чего произошла деградация большинства коллективных сельхозпредприятий. На «плаву» остались те из них, которые держались не только за счёт сбалансированного государственного дотационного механизма, но и за счёт эффективной системы экономического интереса.

12. Необходима научно-обоснованная дотационная система в сельскохозяйственном производстве. Конкурировать российскому сельхозпроизводителю с европейскими, американскими и любыми другими фермерами невозможно по объективным причинам. Во-первых, дотационный уровень во всех развитых странах очень высокий (Греция – 160 \$, страны ЕС – 943 \$, Швейцария – 4214 \$, США – 98 \$.), а в России дотации составляют 7 \$ на 1 га сельскохозяйственных угодий. При покупке, например, комбайна германскому фермеру возмещают 25%, польскому 35% его полной стоимости. В общей сложности около половины доходов европейских фермеров составляют дота-

ции из бюджета. Для российского фермера дотации составляют всего 3% от его дохода. Во-вторых, Климатические условия (почвы, влагообеспеченность, температурный режим) в России гораздо жестче, чем в странах ЕС, Америке. В-третьих, наши налоги не стимулируют модернизацию техники, оборудования как, например, в Канаде, где на новое оборудование установлена компенсация в размере 50% ее стоимости.

Если предприниматель или предпринимательские структуры оценивают негативно экономическую ситуацию и, как результат, не уверены в своем бизнесе, что мы и видим на практике, то не будет и развиваться этот бизнес, невозможно ждать и инвестиций в него. Видимо, именно поэтому не получаются в стране серьезные отечественные инвестиционные проекты, а иностранные бизнесмены требуют гарантий государства, т.к. тоже не уверены в объективном развитии экономических событий в предпринимательстве.

III.2. Механизм экономического развития сельскохозяйственных предприятий

В разделе I.3 была представлена система управления экономикой предприятия. Исходя из этого, считаем, что экономическое развитие сельскохозяйственных предприятий должно охватывать все вышеперечисленные части системы экономики предприятия, что соответствует логике построения и управления системами (10,74), в том числе экономическими.

Современная концепция развития сельскохозяйственных предприятий, предложенная государством в 2002 году федеральным законом (3), ограничивается лишь финансовым развитием. Безусловно, финансовая составляющая экономического развития сельхозпредприятий является важнейшей частью системы экономики предприятия, но воздействие только не неё не может осуществить системный оздоровительный эффект всей экономики предприятий. Необходимо воздействовать на все составляющие элементы системы экономики предприятия. В этой связи система механизма экономического развития сельскохозяйственных предприятий может быть представлена в качестве четырех составляющих его частей: 1) финансовой, 2) ресурсно-технологической, 3) коммерческой, 4) управленческой (рис. 15).

Механизм экономического развития (МЭО) коллективных сельскохозяйственных предприятий

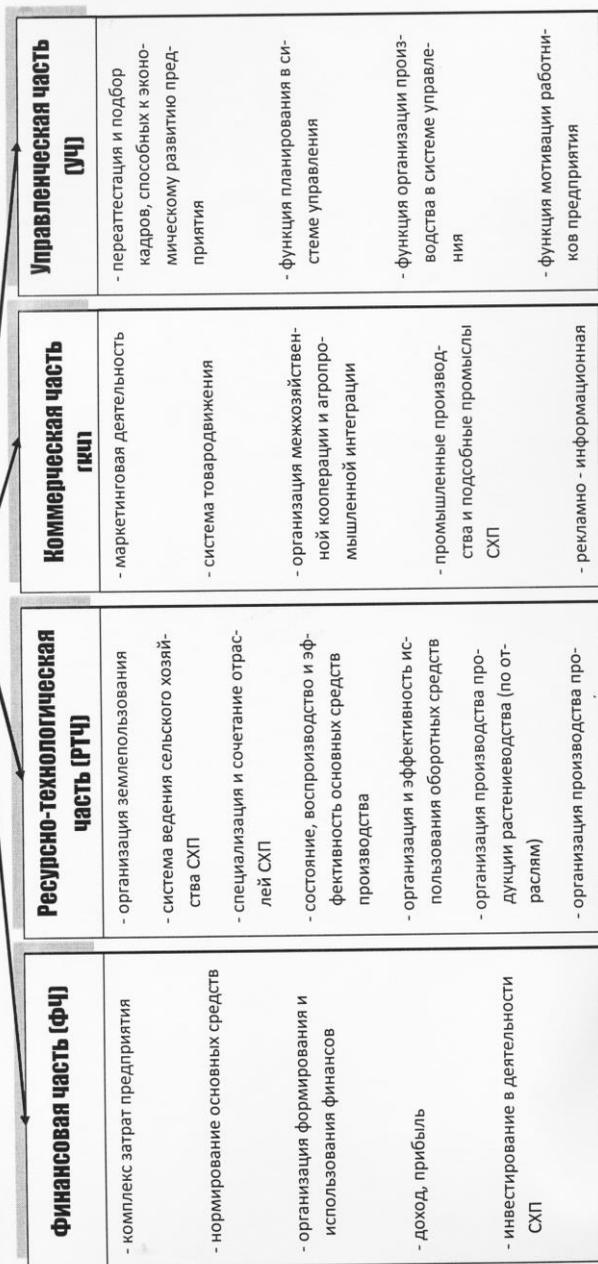


Рис. 15. Составные части и элементы механизма экономического развития коллективных сельскохозяйственных предприятий

Каждая из частей механизма развития КСХП ответственна за развитие соответствующих групп элементов экономики предприятия.

Финансовая часть механизма управляет совокупностью денежных отношений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности. Эта часть механизма экономического развития имеет специфические способы и рычаги, которые в процессе развития должны быть тщательно проревизированы, а результаты их воздействия на экономику предприятия профессионально проанализированы. К способам воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс отнесены: финансовое планирование, учет, анализ, регулирование и контроль. К рычагам воздействия на распределение и перераспределение денежных средств отнесены: налоги, нормирование, распределение прибыли и др.

Работа финансовой части механизма экономического развития коллективных сельскохозяйственных предприятий должна осуществляться в следующей последовательности процессов.

1. *Диагностика финансового состояния предприятия* включает нижеотмеченные виды работ:

- Анализ финансового состояния и возможности банкротства предприятия. При этом проводится оценка ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости, анализ кредитоспособности, прогнозирование возможности банкротства.

- Оценка качества управления финансовыми потоками. Этот процесс должен решать такие задачи, как анализ деловой активности и качества управления, анализ рентабельности и рыночной позиции предприятия, анализ движения денежных средств.

2. *Финансовое планирование на предприятии* включает нижеуказанные виды работ:

- Планирование операций, обеспечивающих стабильное развитие предприятия и улучшение его финансовых результатов.

- Контроль и анализ отклонений фактических результатов от плановых. Такой контроль позволяет вычлнить наиболее проблемный вид деятельности; определить вид деятельности не справляющийся с возложенными на него задачами, оценить не-

реалистичные направления бюджета, дополнить план бюджета новыми, перспективными для предприятия направлениями и видами деятельности.

- Исчисление точки безубыточности и анализ её чувствительности к возможным изменениям. А именно, к варьированию ценами реализации, варьированию постоянными и переменными издержками.

3. *Управление оборотным капиталом.* Этот процесс заключается в разработке стратегии и тактики управления оборотным капиталом; определение потребности в оборотном капитале в предприятии; в разработке способов финансирования оборотного капитала в условиях дефицита денежных средств; разработке мер повышения эффективности использования оборотных средств.

4. *Разработка политики инвестиционной и инновационной деятельности предприятия.* Этот этап должен предполагать возможности инвестирования предприятия в кризисной ситуации и критерии отбора проектов; источники финансирования инвестиций; учет цены капитала и леввереджа при разработке инвестиционной политики предприятия.

5. *Рассмотрение различных вариантов организационно-правовых преобразований собственности предприятия и оценка его бизнеса в этих вариантах.* Необходимость этого этапа обусловлена тем, что оценка бизнеса в различных предполагаемых ситуациях для предприятия (при ликвидации, разукрупнении, вхождения в холдинг, смене собственника, сдаче в аренду и др.) является критерием качества принимаемых инвестиционных и других финансовых проектов, выбора вариантов наращивания капитала и активов. Для финансово неблагополучных сельскохозяйственных предприятий оценка их бизнеса приобретает особую важность и остроту, т.к. в большинстве случаев невозможно решить проблему развития только за счет внутренних ресурсов. Привлечение же внешних источников финансирования обязательно предполагает оценку объекта вложений. Другие возможные варианты организационно-правовых образований, указанные выше, также невозможны без оценки бизнеса.

На этом же этапе необходимо предусмотреть и осуществить учет факторов риска, их измерение при разработке раз-

личных вариантов преобразований предприятия.

6. Окончательным этапом включения в работу финансовой части механизма развития сельскохозяйственных предприятий должен быть *план организации работы по финансовому развитию*. Это план предполагает учет особенностей предприятия, построение иерархической структуры управления, разработку должностных инструкций по антикризисному управлению и выдаче рекомендаций по организации контролинга.

При разработке этого плана необходимо учитывать то, что он является частью финансового управления, которое, в свою очередь, является частью комплексной системы управления предприятием. Поэтому разработка финансовой части механизма экономического развития должна осуществляться в неразрывном единстве с его другими частями: ресурсно-технологической, коммерческой и управленческой.

Ресурсно-технологическая часть экономического механизма развития коллективных сельскохозяйственных предприятий – важная составная часть, имеющая огромное значение именно для сельскохозяйственного производства с его специфическими особенностями (экономический процесс воспроизводства тесно переплетается с естественным; земля – главное средство производства; рабочий период значительно больше, чем в других отраслях народного хозяйства; сезонность производства; органическая связь между отраслями; работы в растениеводстве осуществляются передвижением машин, а предметы труда остаются на месте до уборки урожая) (98). Задача этой части экономического механизма – наиболее эффективное использование ресурсного потенциала в имеющихся конкретных природно-климатических и экономических условиях.

При процессе развития предприятия необходимо вначале изучить с помощью экономического анализа работу основных элементов этой части экономического механизма. Затем, на основании полученных данных, осуществлять поэлементную работу ресурсно-технологического развития систем производства и обслуживания сельскохозяйственного производства (рис. 16).



Рис. 16. Системы производства и обслуживания в сельскохозяйственном предприятии, подлежащие развитию с помощью РТЧ МЭО

Установление причин кризисного состояния в системе растениеводства (рис. 17).

1) *Исследование использования земельных ресурсов с помощью АХД:*

- условия хозяйствования и уровень экономического развития сельскохозяйственного предприятия;
- состав и структура земельного фонда предприятия;
- состав и структура сельскохозяйственных угодий;
- состав и структура посевных площадей в хозяйстве;
- использование земельного фонда;
- наличие и выполнение плана мероприятий по улучшению земель;
 - выполнение предприятием и его подразделениями планов производства продукции растениеводства;
 - анализ агротехники возделывания сельскохозяйственных культур;
 - система семеноводства в хозяйстве;
 - уровень борьбы с вредными организмами в растениеводстве;
 - эффективность использования земельных угодий.

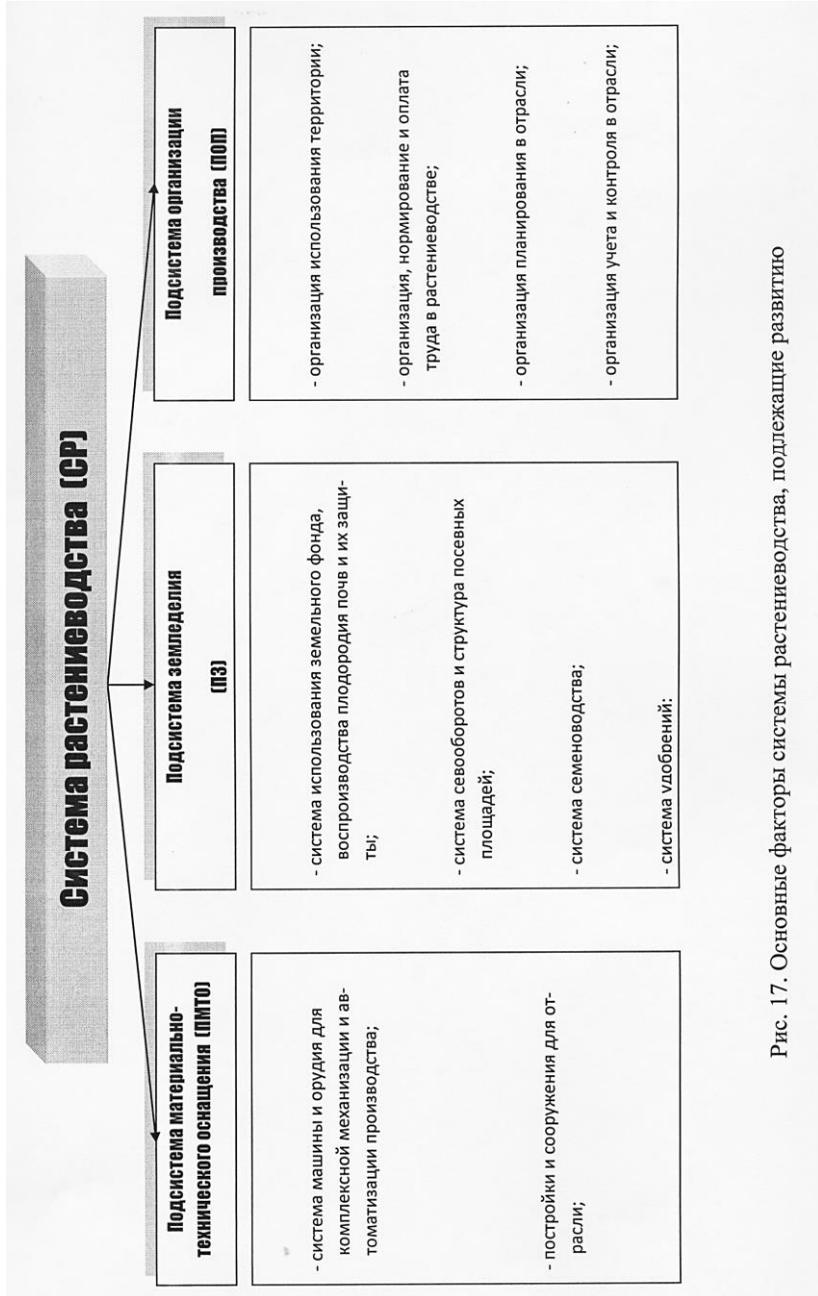


Рис. 17. Основные факторы системы растениеводства, подлежащие развитию

2) *Исследование состояния и использования основных средств в растениеводстве:*

- размер и структура основных средств в растениеводстве;
- исчисление показателей движения, состояния и воспроизводства основных фондов (коэффициенты: износа, годности, выбытия, обновления, роста и их соотношение);
- обеспеченность основными фондами;
- расчет эффективности использования основных производственных фондов;
- анализ обеспеченности и использования машинно-тракторного парка и комбайнов;
- обеспеченность отрасли складами, хранилищами.

3) *Изучение организации производства в системе растениеводства:*

- численность состава и обеспеченности растениеводства (по отраслям и производствам) трудовыми ресурсами по категориям работников;
- движение и использование рабочей силы в отрасли;
- анализ производительности труда и трудоемкости производства основных продуктов растениеводства;
- организация основных рабочих процессов в растениеводстве;
- организация труда в подразделениях отрасли;
- анализ денежной и натуральной оплаты труда работников подразделений.

Установление причин кризисного состояния в системе животноводства (рис.18).

1) *Изучение подсистемы материально-технического оснащения отрасли:*

- размер и структура основных средств в животноводстве;
- исчисление показателей движения, состояния и воспроизводства основных фондов (коэффициенты: износа, годности, выбытия, обновления, роста и их соотношение);
- обеспеченность основными фондами животноводства;
- расчет эффективности использования основных производственных фондов;

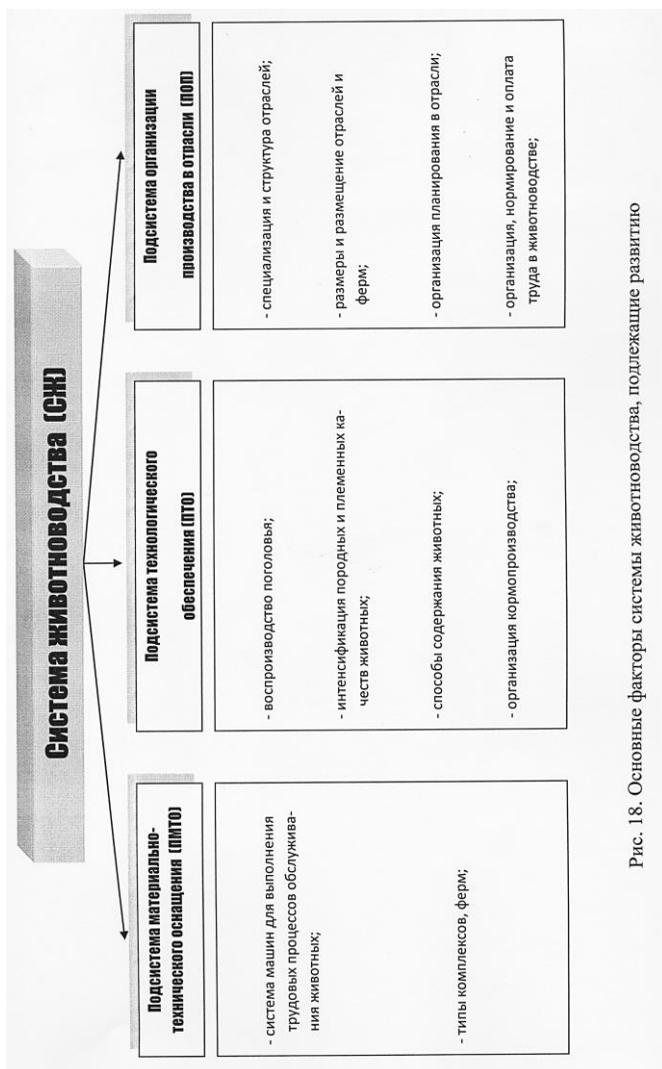


Рис. 18. Основные факторы системы животноводства, подлежащие развитию

- уровень механизации работ в животноводстве (доение, поение, кормление, навозоудаление и др.);
- обеспеченность отрасли животноводческими помещениями по видам и группам животных.

2) *Факторы функционирования подсистемы технологического обеспечения отрасли.*

- динамика поголовья, структура стада;
- выполнение плана оборота стада (по группам животных);
- динамика воспроизводства маточного поголовья (по группам животных), анализ породности;
- обеспеченность животных кормами и эффективность их использования. Показатели сбалансированности кормления;
- способы и системы содержания животных (по группам);
- работа отрасли кормопроизводства;
- комплекс мер по профилактике и борьбе с болезнями животных.

3) *Факторы подсистемы организации производства в отрасли животноводства.*

- типы и размеры скотоводческих, свиноводческих, птицеводческих и других предприятий;
- особенности планирования отраслей в животноводстве;
- внутриотраслевая специализация животноводства (по видам животных);
- организация производства молока, мяса, яиц и других продуктов животноводства;
- организация труда (бригадная, внутрибригадная). Наличие внутрихозяйственного расчета и его особенности в хозяйстве;
- организация оплаты труда в животноводстве (по отраслям);
- межхозяйственные и внутрихозяйственные связи отрасли животноводства.

Установление причин кризисного состояния в обслуживающих производствах системы ведения сельского хозяйства коллективного сельскохозяйственного предприятия (рис. 19).

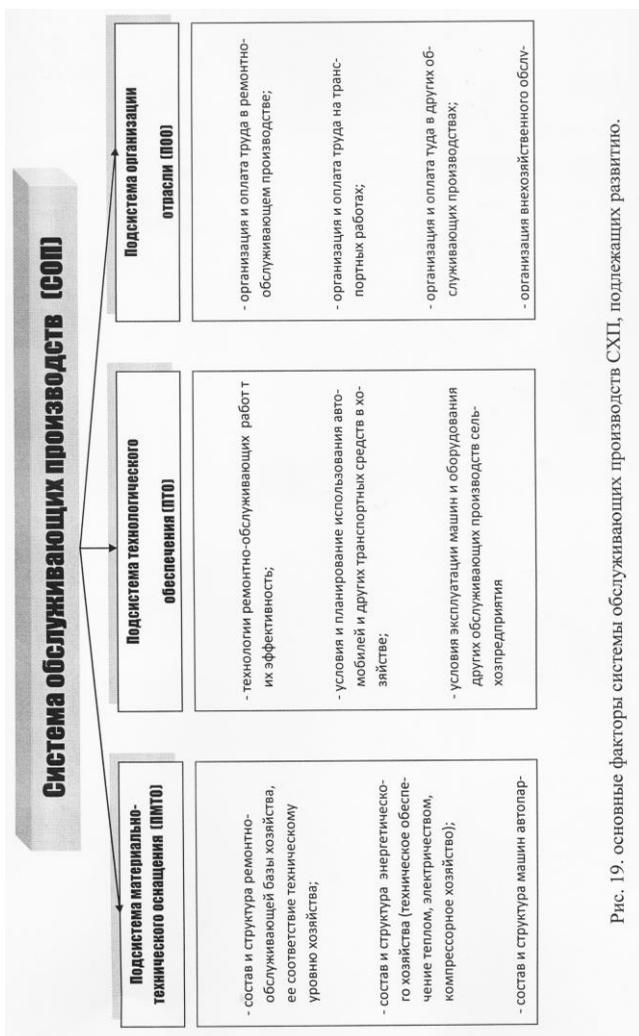


Рис. 19. основные факторы системы обслуживающих производств СХП, подлежащих развитию.

1) *Изучение подсистемы материально-технического обеспечения отрасли обслуживания.*

- наличие, размеры, состояние и укомплектованность центральной ремонтной мастерской в сельхозпредприятии;
- наличие, размеры, состояние и укомплектованность центральным машинным двором;

- наличие, размеры, состояние и укомплектованность центральным складом нефтепродуктов;
- наличие, размеры, состояние и укомплектованность пункта технического обслуживания (ПТО) бригады, отделения;
- наличие, размеры, состояние и укомплектованность ПТО летнего (сезонного) типа;
- наличие, размеры, состояние и укомплектованность передвижных средств ТО и заправки машин;
- технологии ремонтных работ и их эффективность;
- условия, порядок планирования использования автомобилей и других транспортных средств.

2) *Изучение подсистемы организации обслуживающей отрасли.*

- разработка и выполнение планов грузоперевозок;
- разработка плана потребности в нефтепродуктах;
- анализ использования автопарка;
- технология хранения техники в хозяйстве;
- эффективность технического обслуживания сельскохозяйственной техники;
- эффективность работы электроустановок в хозяйстве;
- организация внутривозвратного расчета в обслуживающих отраслях;
- смета ремонтной мастерской и её выполнение;
- расчет численности и фонда заработной платы работников обслуживающей отрасли (по видам обслуживания);
- системы оплаты труда работников обслуживающей отрасли (по видам обслуживания);
- организация внехозяйственного обслуживания технических средств и грузоперевозок предприятия;
- организация складского и другого обслуживающего хозяйства предприятия.

Следующей составной частью механизма экономического развития коллективных сельскохозяйственных предприятий в соответствии с нашей методологией будет **коммерческая часть**. В рыночных условиях, когда спрос диктует предложение, любое предприятие, в том числе и сельскохозяйственное, в

первую очередь, обязано изучить рыночную конъюнктуру и каналы реализации сельскохозяйственной продукции (84,56). Особенно это актуально для российского сельского хозяйства, постоянно находящегося в условиях жесточайшего диспаритета цен (33), что заставляет селян особенно тщательно подходить к вопросу реализации своей продукции, развивать подсобные промышленные производства. Эти два направления в настоящее время играют значительную роль и могут активно участвовать в экономическом оздоровлении сельскохозяйственных предприятий через увеличение его доходности.

Первое направление – развитие торгового предпринимательства в сельскохозяйственном предприятии. Заключается в разработке маркетинговых программ по каждому виду продукции, состоящих из следующих мероприятий:

- определение объема производства продукции, как в натуральном, так и в стоимостном выражении в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
- изучение рынков сбыта каждого вида продукции с последующим установлением основного рынка сбыта;
- проведение аналитической работы с изысканием резервов и сравнительного анализа затрат на производство сельскохозяйственной продукции, её цены и прибыли по каждому виду продукции;
- планирование товародвижения с учетом каналов различных уровней;
- создание системы конкурентоспособных товаров (качество, цена, вид, оформление и др.);
- развитие рекламно-информационной деятельности.

Второе направление – диверсификация производственной и обслуживающей деятельности сельхозпредприятия. Реализация этого направления в современных условиях может идти по следующим направлениям:

А. Изучение возможности развития подсобных промышленных производств (ППП) в сельскохозяйственном предприятии. Осуществляется в соответствии с главным принципом – использование преимущественно местного сырья, включая отходы местных промышленных предприятий. Это может быть произ-

водство хлеба и хлебобулочных изделий в мини-пекарнях, производство муки, переработка молока, мяса, овощей, фруктов, сахара и др. При этом необходимо ориентироваться не только на современные продукты питания, но и на другие, в том числе старинные. Работу по созданию ППП ведут в такой последовательности:

- выявляют межсезонные резервы труда;
- рассчитывают размер (объем) возможных источников местного сырья и определяют другие необходимые условия производства (вода, электроэнергия, наличие профессионалов и др.);
- устанавливают масштабы спроса на промышленную продукцию, которую намерено выпускать ППП;
- определяют цену выпускаемого товара и масштабы спроса на эту продукцию;
- на основании ресурсов, масштабов производства, спроса рассчитывают план производства. При этом по каждому виду продукции определяют объем в стоимостном и натуральном выражении.

Б. Перепрофилирование сельскохозяйственного предприятия в агропромышленное предприятие. В этом случае диверсификация предприятия осуществляется в сторону значительного увеличения перерабатываемой продукции сельскохозяйственного производства. Как правило, в таком предприятии доля растениеводческой или животноводческой продукции (в зависимости от производственного направления предприятия), реализованной в переработанном виде, составляет 40 и более процентов от общей выручки сельскохозяйственного предприятия. Этот вид диверсификации требует большого объема финансовых ресурсов, поэтому его осуществление более реально на долевых (кооперативных) условиях с другими, чаще промышленными или финансовыми, организациями.

При осуществлении процесса экономического развития одним из первых этапов должен быть этап включения в работу **управленческой части механизма экономического развития.**

Это обеспечивается тем, что управление несет в себе функции координации, организации, планирования, учета и контроля (4,11,16,19). То есть эта часть МЭО является определяю-

щей и направляющей процесс реформирования. Для эффективной научно и практически обоснованной разработки стратегии экономического развития предприятия, в первую очередь, должен быть проревизирован и отрегулирован сам механизм управления, т.к. именно он должен успешно осуществить антикризисное управление. В настоящее время словосочетание антикризисное управление или антикризисный менеджмент, по сути, являющиеся синонимами, все чаще употребляются учеными и практиками. Однако до сих пор существуют разногласия в толковании данного понятия.

В частности, западноевропейскими специалистами антикризисный менеджмент определяется как деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего существованию предприятия, при котором основным вопросом становится выживание (26,30,36). Данная деятельность характеризуется повышением интенсивности применения средств и методов на предприятии, необходимых для преодоления угрожающей существованию предприятия ситуации.

Отечественные экономисты трактуют это понятие не однозначно. Например, В.И. Кошкин и С.Г. Беляев утверждают, что антикризисное управление – совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику (44). Грязнова А.Г. считает, что антикризисный менеджмент – такая система управления предприятием, которая имеет комплексный системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии социальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и приумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре, в основном, на собственные ресурсы (25).

Не углубляясь в подробное рассмотрение этого вопроса, находящегося за рамками данной работы, можно отметить основное. Это то, что антикризисное управление, во-первых, должно предотвратить угрожающий предприятию экономический коллапс и, во-вторых, то, что такое управление должно быть системным, то есть направлено на все части процесса про-

изводства. Исходя из этого вывода, экономическое развитие сельскохозяйственного коллективного предприятия, т.е. восстановление эффективности его деятельности, можно представить следующим зависимым построением (рис. 20).



Рис. 20. Принципиальная схема управления созданием механизма экономического развития

Рассматривая глубже генезис механизма экономического развития, приходим к выводу о том, что в основе управленческой части МЭО необходимо поставить управленческие решения, которые вырабатывает эта структура. Такое обоснование принято исходя из множества управленческих решений в системе менеджмента (94,96,99). Некоторые ученые даже дают определение менеджменту, как процессу сбора информации, разработке решений и организации их выполнения (120,122,124), что подчеркивает определяющую роль управленческих решений в управленческой деятельности организации. На основании вышеизложенного механизм поэтапного осуществления экономического развития коллективных сельскохозяйственных предприятий будет таким (рис. 21).

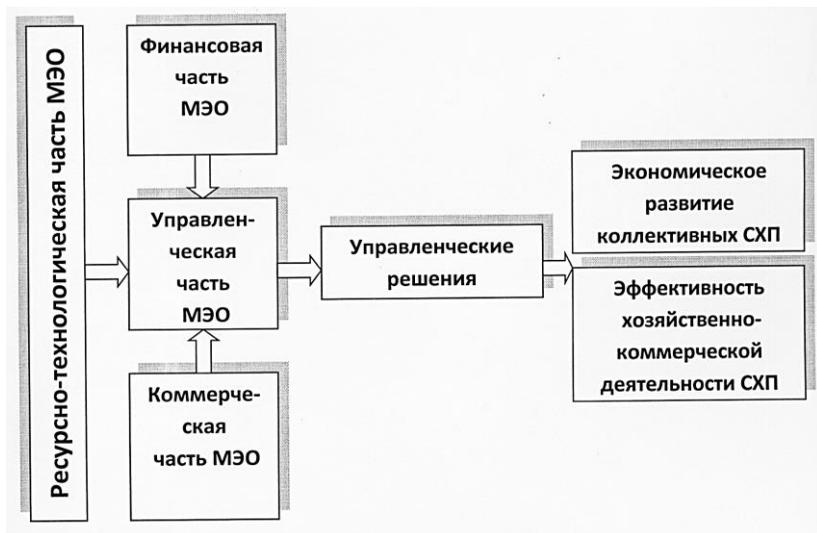


Рис. 21. Основные этапы осуществления управления по экономическому развитию коллективных СХП

Управленческие решения вырабатывает аппарат управления предприятия. От его компетентности, профессионализма зависит качество управленческих решений и, в конечном итоге, эффективность работы всего предприятия. Это предполагает то, что процесс экономического развития должен начинаться с управленческой части МЭО, как было доказано выше, и, конкретно, с анализа управленческих решений аппарата управления. Анализировать управленческие решения аппарата управления предприятия следует по определенным требованиям, главными из которых являются: 1) обоснованность, 2) четкость формулировок, 3) реальность осуществления, 4) своевременность, 5) экономичность, 6) эффективность, как степень достижения поставленных целей в сопоставлении с затратами ресурсов.

Проведение такого анализа управленческих решений, принятых конкретными субъектами аппарата управления, и аттестация этих работников позволяют сделать объективные выводы о возможности и необходимости использования конкретных менеджеров в работе по экономическому развитию пред-

приятия. Это первый этап по развитию управленческой части механизма экономического развития предприятия.

Второй этап – работы по созданию эффективной управленческой части МЭО будет состоять из оценок реализации функций управления на предприятии и их модернизации в соответствии со сложившимися экономическими условиями в предприятии и конъюнктурой рынка. Порядок модернизации функций управления возможен следующий:

1. Организация функции планирования в сельхозпредприятии.

В рыночных условиях основой системы планирования является стратегическое планирование, которое на основе трудового потенциала предприятия нацеливает его производственную деятельность на запросы потребителей, обеспечивает быструю реакцию хозяйства на всевозможные изменения внешней среды и тем самым организует предприятие на нормальное существование и достижение поставленной цели. В общем виде процесс планирования должен ставить своей целью оптимизацию использования ресурсов сельскохозяйственного предприятия при производстве конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время в подавляющем количестве сельхозпредприятий стратегическое планирование не ведется, работа в них строится на усеченном оперативном планировании. В то же время экономическое развитие как система повышения эффективности производства в сельскохозяйственном предприятии, должно основываться на этом виде плана. Таким образом, стратегическое планирование, как элемент экономического развития сельхозпредприятия, должно быть представлено в следующем виде.

Элементы стратегии, направленные на планирование отношений с внешней средой:

- товарная стратегия;
- стратегия ценообразования;
- стратегия взаимодействия предприятия с рынком промышленных товаров;
- стратегия работы на рынке ценных бумаг.

Элементы стратегии, необходимые для внутривозрастного

ного планирования:

- стратегия производственных издержек;
- стратегия инвестиционной деятельности;
- стратегия инновационной деятельности;
- стратегия стимулирования персонала предприятия;
- стратегия антикризисного поведения.

В качестве элемента планирования системы развития сельхозпредприятия обязателен бизнес-план, который является неотъемлемой частью стратегического плана. Его задача – конкретизация по срокам (по сравнению со стратегическим планом) выработанной стратегии, оценка жизнеспособности и устойчивости предприятия, определение потребности в инвестициях, конкретизация перспектив бизнеса, привлечение финансовых средств и потенциальных партнеров. Бизнес-план направлен на создание, развитие конкретного бизнеса.

При организации развития предприятия на основе планирования должна быть создана система планов. Кроме стратегического планирования в предприятии необходимо разработать тактическое планирование (охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды) и оперативно-календарное планирование, основная задача которого – конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной ритмичной работы сельхозпредприятия и его внутрихозяйственных подразделений. Особое значение имеет система внутрихозяйственного хозяйственного планирования производственно-финансовой деятельности коллективов подразделений сельскохозяйственного предприятия, как первичных звеньев организации производства (98,108,130). При этом организация системы планирования во внутрихозяйственных подразделениях должна быть дифференцирована в зависимости от моделей внутрихозяйственных отношений в сельхозпредприятиях и представлена не только расчетно-плановыми показателями производства и обеспеченности подразделений ресурсами, но и расчетом нормативно-плановых затрат на производство продукции или обслуживания.

2. Роль функции организации производства в процессе развития сельхозпредприятий.

Эта роль заключается в профессионально-научном опре-

делении состава задачи и его распределении по управленческим звеньям. Кроме этого роль данной функции заключается в определении возможностей нормальной работы (ресурсы, персонал, финансы и др.) (92,139).

В процессе развития экономики предприятия в рамках функции организации производства необходимо проревизировать и соответствующим образом отрегулировать:

а) *организационные структуры* – структуры объекта управления (системы, организации), отражающие взаимодействия между его элементами. В соответствии с задачами, условиями производства, его объема организационные структуры управления могут быть линейные, функциональные, линейно-функциональные, проектные, матричные и другие. В задачу развития этих существующих структур предприятия входит анализ их рациональности и эффективности, построение новых структур, отвечающих требованиям конкретной экономико-хозяйственной ситуации;

б) *организацию труда на предприятии*. Процесс совершенствования организации труда в коллективах связан с использованием в практической работе достижений науки, передовой техники, технологии и наличия соответствующих ресурсов в предприятии. Рассматривают и усовершенствуют следующие направления организации труда:

- формы разделения и кооперации труда в коллективах;
- организацию и обслуживание рабочих мест;
- рационализацию приемов и методов труда;
- совершенствование нормирования труда;
- повышение квалификации кадров;
- улучшение условий труда;
- создание творческой атмосферы в коллективе;
- планирование служебно-профессиональной карьеры.

3. *Осуществление процесса экономического развития предприятия на основе функции мотивации работников.*

Очень часто эта функция управления недостаточно задействована на предприятии, что отрицательно сказывается на производительности труда и, как следствие, на эффективности производства. Для её регулирования необходимо проведение сле-

дующего процесса:

- выявление в коллективе неудовлетворенных мотивационных потребностей;
- сформулировать задачи по удовлетворению мотивационных потребностей;
- разработать план мотивационного характера для удовлетворения этих потребностей.

Основной составляющей функции мотивации является мотивация труда и ей необходимо уделить самое пристальное внимание при организации МЭО. Если субъектом хозяйствования выступает само предприятие, где работники отчуждены от средств производства и продукта труда, то экономический интерес в нем приобретает разновидность общественно-группового или коллективного, а экономический интерес работника резко суживается до проблемы цены рабочей силы (40,59).

В рыночной мотивации труда можно выделить четыре самостоятельные группы методов формирования и регулирования этого процесса применительно к развитию сельхозпредприятий:

- целевая ориентация (провозглашение и разъяснение целей и идей);
- подкрепление положительных моментов трудового поведения людей целенаправленным стимулированием, а отрицательные факторы ослабить, ограничить и устранить посредством соответствующих санкций;
- улучшение содержательности труда, усиление его привлекательности, в частности, путем научной организации труда, механизации и автоматизации трудовых операций и т.д.;
- вовлечение работников в интересы предприятия, расширение экономических интересов работников путем их участия в прибылях и управлении.

Основные формы мотивации (стимулирования) работников предприятия, которые могут быть применены:

- заработная плата с доплатами и премиями, доходы от участия в прибылях и акционерном капитале предприятия;
- система внутривозрастных льгот (льготное питание, продажа сельскохозяйственной продукции по себестоимости, бесплатный транспорт и услуги по обработке приусадебного участка, предоставление беспроцентных ссуд и др.);

- прочие (нематериальные) льготы и привилегии – предоставление права на скользящий, гибкий график работы, отгулов, дополнительных отпусков и т.д.;

- мероприятия по улучшению условий труда, стимулированию квалификационного роста работников и др.;

- создание благоприятной психологической атмосферы, развитие доверия и взаимопонимания, моральное поощрение работников;

- продвижение работников по службе, планирование их карьеры, оплата повышения квалификации и т.д.

С переходом на новые условия хозяйствования проявляются следующие мотивирующие функции оплаты труда, которые необходимо учитывать и применять в соответствии с организационно-экономическими условиями производства:

- размер заработка каждого работника должен определяться, прежде всего, личным трудовым вкладом в конечный результат коллективного труда (сейчас на размер заработной платы конечный результат влияет сильнее, чем трудовой вклад работника);

- усиление дифференциации в оплате труда в зависимости от его сложности и качества, потребительских свойств выпускаемой продукции, что имеет принципиальное значение для актуализации мотивов общественной полезности труда и рационального сочетания интересов «на себя» и «на других»;

- постепенный отказ от денежных компенсаций за непривлекательный труд и вредные санитарно-гигиенические условия, поскольку они не только консервируют неблагоприятные условия труда, но и снижают трудомотивирующую функцию оплаты;

- расширение стимулирующей зоны оплаты труда путем установления оптимальных соотношений гарантированного обществом минимума зарплаты, обеспечивающего воспроизводство квалифицированной рабочей силы, и максимально возможного заработка, обеспечивающего качественные различия в уровне благосостояния работников с разным трудовым вкладом;

- изменение функций и роли премиальных систем, которые в настоящее время слабо стимулируют трудовую активность, так как используются в основном для реализации властных функ-

ций администрации, чаще в качестве санкций за невыполнение каких-то требований руководства, а не в качестве стимула.

4. Осуществление процесса экономического развития предприятия на основе функции координации в системе управления.

Особенностью этой функции управления является то, что она должна держать в экономическом равновесии предприятие путем согласования её экономики с экономическими факторами внешней среды. Это работа поставщиков, вкусы и пристрастия потребителей, действия конкурентов на рынке, решения органов законодательного регулирования, действия кредиторов организаций и институтов общества, непосредственно связанных с областью деятельности предприятия и оказывающие на него прямое влияние. Кроме факторов прямого влияния имеются факторы косвенного влияния, которые практически неуправляемы со стороны менеджеров сельскохозяйственного предприятия (состояние экономики страны, уровень НТП, политическая обстановка и т.п.).

Если вторая группа факторов не поддается управлению со стороны предприятия, то первая группа должна быть не только учтена, но и спрогнозирована в системе управления предприятием. Эта работа при разработке МЭО предприятия обязательна и заключается в следующем:

- обеспечение единства и согласованности функций процесса управления (планирования, организывания, мотивации и контроля);
- обеспечение согласованности между отдельными руководителями, сотрудниками;
- согласование сроков выполнения управленческих функций, работ;
- обеспечение согласованности в деятельности подразделений и должностных лиц организации с субъектами внешней среды, с деловыми партнерами;
- коллективную разработку и согласование исполнительными директорами компании основных параметров проекта её бюджета (до детальной проработки бюджетов подразделений);
- оптимальное разделение труда, распределение обязанностей и ответственности между сотрудниками, исполнителями на всех уровнях;

- устранение отклонений системы управления от заданных параметров;

Координацию можно разделить на несколько видов:

- превентивная, когда прогнозируются проблемы, трудности и пути их преодоления, и принимаются адекватные меры;
- устраняющая, нацеленная на ликвидацию перебоев в системе после того, как они произошли;
- регулирующая, предназначенная для поддержания систем управления и производства в установленных пределах;
- стимулирующая, повышающая эффективность функционирования систем управления и производства.

Координацию и организацию сопровождают два вида процедур:

- непосредственное руководство деятельностью в виде распоряжений, приказов и т.д.;
- действия по созданию системы норм и правил, касающихся деятельности организации.

Деятельность по координации осуществляется посредством совещаний, контактов между руководителями, сотрудниками, проведения согласования планов и графиков, внесения в них корректив, увязки работы исполнителей и т.д.

5. Осуществление процесса экономического развития предприятия на основе функции учета и контроля.

Рыночные изменения, происходящие в нашей стране, требуют пересмотра принципов управления экономическими субъектами. Задачи управления требуют новых видов информации, которую генерирует учетная система организации. От того, насколько действенна эта система, насколько квалифицированно построен информационный обмен, зависит качество аналитической обработки исходных данных, а следовательно, качество принятых на их основе конкретных управленческих решений, успешность функционирования экономического субъекта в целом, а в конечном итоге – степень достижения целей (28,134). Решение таких задач обеспечивает система **управленческого учета**, достаточно новая в информационном поле сельхозпредприятий.

Для организации единой учетной системы на предприятии необходимы следующие виды учета:

Оперативный учет представляет собой систему текущего наблюдения и контроля за отдельными хозяйственными операциями в ходе их непосредственного осуществления. Особенностью его является то, что он быстро дает сведения об отдельных хозяйственных фактах.

Статистический учет представляет собой систему изучения и контроля массовых социально-экономических явлений и процессов общественной жизни. Применяется этот вид учета во всем народном хозяйстве, в отдельных его отраслях, на предприятиях, в объединениях, организациях и учреждениях. Статистический учет осуществляет сбор, обработку, статистический анализ и своевременное представление руководящим органам необходимых данных в территориальном разрезе и по отраслям народного хозяйства.

Налоговый учет представляет собой систему сбора, фиксации и обработки производственной и финансовой информации, необходимой для правильного исчисления налоговых обязательств налогоплательщика в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Бухгалтерский учет характеризуется рядом особенностей, отличающих его от других видов учета. Он является сплошным и непрерывным. Это означает, что в нем отражаются все производимые хозяйственные операции в том порядке, в каком они совершаются. Выборочное отражение в бухгалтерском учете не применяется. Каждая бухгалтерская запись должна быть обязательно оформлена, подтверждена первичными документами. Это придает бухгалтерским данным особую доказательную силу и повышает их роль в контроле за сохранностью имущества хозяйствующих субъектов.

Система учета лежит в основе контроля, который осуществляется на ее основе и способствует точному по сути и времени достижению цели предприятия. Организация видов контроля на предприятии зависит от структуры производства, его оснащения и способов информации. Контроль может быть:

1. По принадлежности субъекта контроля к предприятию:
 - внутренний;
 - внешний.

2. По основанию для проведения контроля:

- добровольный;
- по закону;
- по Уставу.

3. По объекту контроля:

- контроль за процессами;
- контроль за решениями;
- контроль за объектами;
- контроль за результатами.

4. По регулярности:

- системный;
- нерегулярный;
- специальный.

Контроль качества должен подтверждать выполнение заданных требований к продукции, включая в себя:

- входной контроль (материалы не должны использоваться в процессе без контроля; проверка входящего продукта должна соответствовать плану качества, закрепленным процедурам и может иметь различные формы);

- промежуточный контроль (организация должна иметь специальные документы, фиксирующие процедуру контроля и испытаний внутри процесса, и осуществлять этот контроль систематически);

- окончательный контроль (предназначен для выявления соответствия между фактическим конечным продуктом и тем, который предусмотрен планом по качеству; включает в себя результаты всех предыдущих проверок и отражает соответствие продукта необходимым требованиям);

- регистрация результатов контроля и испытаний (документы о результатах контроля и испытаний предоставляются заинтересованным организациям и лицам).

III.3. Региональное развитие отраслей и видов деятельности в сельскохозяйственном производстве

Целью предпринимательской деятельности сельскохозяйственного предприятия является увеличение прибыли и соответ-

ственно повышение уровня жизни сельских тружеников. Эта цель может быть достигнута только при максимально эффективном использовании факторов производства (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) и полном использовании особенностей региональной специализации и региональных рынков. Это положение исходит из ранее установленной системы функционирования экономики предприятия. Как было отмечено, внутреннее развитие предприятия обеспечивается системой внутривозвращенного механизма, но его эффективность будет зависеть от внешней экономической среды, образуемой государственной системой управления экономикой регионов, страны. В соответствии с этой логикой будем выстраивать основы управления экономическим развитием сельскохозяйственных предприятий. Так как производственная, экономическая деятельность любого сельскохозяйственного предприятия в рыночных условиях направлена на удовлетворение спроса, то, в первую очередь, необходимо установить особенности регионального развития рынка, а также особенности развития региональной специализации.

Основываясь на типизации сельских регионов ОЭСР (146) (организация по экономическому сотрудничеству и развитию) можно определить место области в региональной системе (в нашем примере Брянская область).

1. Экономически интегрированные районы. Они находятся вблизи хозяйственных центров и характеризуются высокой плотностью населения, значительным предложением рабочих мест, а также хорошо развитой инфраструктурой. В этих районах первостепенное значение имеет сохранение экологического равновесия и охрана природного и культурного наследия. Для развития сельского хозяйства в подобных районах существуют определенные проблемы. Они связаны с тем, что, несмотря на хорошие производственные и бытовые условия, развитие сельского хозяйства в них сдерживается высокими ценами на землю и возможным негативным воздействием со стороны сельского хозяйства на окружающую среду. К приоритетам развития этих регионов относится региональная социально-экономическая и структурно-инвестиционная политика правительства на уровне феде-

рации и регионов. Её успешная реализация позволит регионам выступать в роли «локомотивов» экономики.

2. Переходные местности (регионы) со средним развитием. Они часто имеют сравнительно благоприятные экономические условия для своего развития, так как в большинстве случаев расположены в местах, выгодно связанных с транспортными магистралями. Однако в этих регионах сельские общины сильно зависят от сельского хозяйства и от отраслей, связанных с ним. Возможности для развития местностей переходного типа будут определяться двумя факторами: во-первых – темпами изменений в производственной структуре, и, прежде всего, в сельском хозяйстве; во-вторых, развитием отраслей, которые создают альтернативные возможности для занятости населения.

3. Регионы, отдаленно лежащие от центров экономической активности. Они, как правило, характеризуются низкой плотностью населения, более низкими его доходами и высокой зависимостью от сельского хозяйства, неблагоприятной демографической структурой. В силу периферийного положения, сравнительно слабо развитой инфраструктуры возможности для экономического развития этих регионов очень ограничены, что позволяет определять данные регионы как недостаточно развитые или проблемные. Для сельского хозяйства в этих областях типичны неблагоприятные природно-экономические условия и удаленность от рынков сбыта. Поэтому политика по сельскому развитию, в первую очередь, должна быть направлена на отдаленно лежащие регионы. Для регионов этого типа требуется разработка специальных государственных (региональных) структурно-инвестиционных программ, поскольку экономика данных территорий, за исключением отдельных сфер, мало привлекательна для частных инвесторов.

Степень развития сельской местности можно описать при помощи ряда показателей. Соответствующая система количественных и качественных параметров разработана ОЭСР. Согласно этой классификации регионы могут быть охарактеризованы, в первую очередь, по доле населения, проживающего на территории городских и сельских общин, как:

- преимущественно сельская местность (более 50% населения проживает в сельских общинах);

- хорошо выраженная сельская местность (от 15 до 50% населения проживает в сельских общинах);
- преимущественно урбанизированные территории (менее 15% населения проживает в сельских общинах).

Брянская область относится к регионам с хорошо выраженной сельской местностью и, являясь частью Центрального района РФ, имеет коэффициент зависимости экономики региона от внешней связи с другими регионами 0,67%. Это означает, что при изменении внешних связей на 1%, величина конечного продукта будет изменяться на 0,6-0,8% (79), то есть регион достаточно зависимый от внешних связей. Это обстоятельство должно учитываться предприятиями Брянской области при создании системы экономического развития.

Центральную роль в системе экономического развития должны играть факторы интенсивного развития сельскохозяйственных отраслей. При разработке программы интенсивного развития сельскохозяйственных предприятий необходимо учитывать систематизацию и направленность этих факторов (42).

К *первой группе* необходимо отнести те из них, которые обеспечивают рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных за счет более полного использования их биологического потенциала. К данной группе в земледелии относятся: применение удобрений, совершенствование агротехнических приемов, использование новых высокоурожайных сортов растений, совершенствование семеноводства, орошение и т.д.; в животноводстве - укрепление кормовой базы, племенная и ветеринарная работа, улучшение условий содержания животных и др.

Факторы *второй группы* обеспечивают снижение затрат труда на возделывание сельскохозяйственных культур и содержание скота. К ним относятся комплексная механизация и электрификация сельскохозяйственного производства, совершенствование организации и оплаты труда.

Третью группу образуют факторы, которые создают благоприятные условия для эффективного использования производственных ресурсов (земельных, материальных и трудовых), а также для ускоренного внедрения научно-технического прогресса. Главные из них – специализация, концентрация и коопе-

рация сельскохозяйственного производства, совершенствование форм собственности и хозяйствования, экономического механизма в АПК, улучшение условий труда и отдыха работников.

Выход продукции в сельском хозяйстве в значительной степени зависит от правильного сочетания указанных факторов. Урожайность культур и продуктивность животных определяет, в первую очередь, лимитирующий фактор, что вызывает необходимость в устранении имеющихся диспропорций, обеспечении сбалансированного роста.

Таблица 12 - Концепция организации видов деятельности сельхозпредприятий в зависимости от уровня обеспеченности факторами производства

Уровень обеспеченности факторами производства			Организация видов производства
Трудовые ресурсы	Земельные ресурсы	Ресурсы капитала	
высокий	высокий	высокий	Все виды основного, дополнительного и вспомогательного производства при приоритете конкурентоспособности для региона.
низкий	высокий	средний	Откорм КРС. Откорм свиней. Производство кормов для этих отраслей. Производство зерна.
высокий	средний	средний	Молочное скотоводство. Кормопроизводство.
низкий	высокий	низкий	Экстенсивный откорм КРС. Овцеводство. Производство кормов.
высокий	низкий	высокий	Племенное и репродуктивное свиноводство. Племенное птицеводство. Производство и переработка овощей.
низкий	низкий	высокий	Птицеводство. Откорм свиней. Овощеводство и цветочное хозяйство защищенного грунта (с привлечением временных работников).
низкий	низкий	низкий	Производство зеленных и скороспелых овощей. Цветочное хозяйство открытого грунта. Овцеводство.

В общем виде рациональное сочетание различных факторов производства, потенциально обеспечивающих интенсификацию сельскохозяйственного производства и, соответственно, увеличение прибыли, можно представить следующим образом (табл. 12).

Имеющийся ресурсный потенциал Брянской области позволяет гармонично развивать в значительном количестве в коллективных средних и крупных сельскохозяйственных предприятиях популярные отрасли сельского хозяйства. И это несмотря на то, что с начала 90-х годов шло сокращение всех видов сельхозугодий, за исключением пастбищ, наблюдался перевод значительных площадей сенокосов и даже пашни в пастбища. За последние 30 лет структура земельных угодий существенно изменилась. Сельскохозяйственные угодья уменьшились на 22%, пашня – на 32, сенокосы – в 2 раза, а пастбища увеличились в 1,5 раза (рассчитано по источникам (147,150)). В целом земельные ресурсы Брянской области довольно ограничены. Сельскохозяйственные угодья устойчиво сохраняют высокую степень распаханности (70%), что свидетельствует о напряженном земельно-хозяйственном балансе в регионе.

С другой стороны, изношенность и очень низкая обеспеченность техническими средствами по сравнению с дореформенным периодом (МТП сократился в 2 – 5 раз по различным сельскохозяйственным предприятиям), не позволяет осуществлять необходимые агротехнические мероприятия. Это явилось одной из причин того, что более 20 млн. га пашни в России выведены из оборота (131). Тем не менее, имеется значительное количество сельскохозяйственных предприятий в области в достаточной степени обеспеченных техническими средствами. Все это предопределяет дифференцированный подход при разработке проектов организационно-экономического развития коллективных сельскохозяйственных предприятий.

Рассматривая положение сельскохозяйственных предприятий с точки зрения обеспеченности капиталом, необходимо отметить тот факт, что 27,4% предприятий убыточны и сумма их убытка за январь – сентябрь 2010 г. составила 120,4 млн. руб. (150).

Третий фактор производства «труд» занимает особое положение, влияя решающим образом на два предыдущих фактора производства «земля» и «капитал». В Брянской области на 01.01.2010 г. численность сельского населения составляла 405482 чел., при этом трудоспособного населения всего 58% (76).

Влияние всех трех основных факторов производства на экономические результаты деятельности сельскохозяйственного

предприятия будет различным в зависимости от их пропорций. Т. Бринкманн (12) предложил концепцию влияния природных и экономических условий на экономический уровень сельскохозяйственных предприятий. Им предложено рассматривать все факторы, воздействующие на эффективность специализации, в составе двух групп – 1) интегрирующие, 2) дифференцирующие. Влияние факторов первой группы способствует развитию предприятий с многоотраслевой специализацией и, соответственно, развивающих многоплановые производства. Влияние факторов второй группы направлено на развитие узкой специализации предприятия. В этом случае наибольшее значение на развитие сельскохозяйственного предприятия оказывают следующие факторы:

- условия размещения предприятия (природно-климатические, экономические и структурные);
- общий уровень развития народного хозяйства в стране (НТП, паритет цен (диспаритет), платежеспособность населения);
- специфические организационные условия развития конкретного предприятия (оснащение факторами производства, организационно-правовая форма предприятия, организация внутрихозяйственных отношений);
- факторы многоотраслевой специализации (оптимальное использование производственных мощностей, обеспечение устойчивого почвенного плодородия, диверсификация производства).

Исследования научных материалов литературных источников показывают, что Брянская область обладает большим разнообразием почв и их плодородием (9,18,90), природными и экологическими особенностями, а так же значительными колебаниями экономических условий, что предопределяет влияние всех факторов (интегрирующих и дифференцирующих) специализации. Учеными отмечены особенности эффективного производства различных сельскохозяйственных культур по зонам Брянской области (37,89,100,101). В этих работах указывается и на особенности развития различных специализаций в животноводстве Брянской области в комплексе с кормопроизводством.

Исследования доказывают, что экономическое развитие сельскохозяйственных предприятий неразрывно связано не

только с региональными особенностями, но и с внутрирегиональным зонированием. Все вышесказанное указывает на необходимость природно-экономического зонирования сельского хозяйства Брянской области в целях его более рационального использования, как фактора повышения эффективности и экономического развития сельскохозяйственных предприятий. При разработке системы районирования были учтены упомянутые выше в этом направлении работы.

В основе внутриобластного зонирования Брянской области нами были положены особенности природных условий с точки зрения их значимости в сельскохозяйственном производстве. При этом природная среда рассматривалась как набор условий для формирования эффективной системы сельского хозяйства, схема которой представлена на рис. 22.

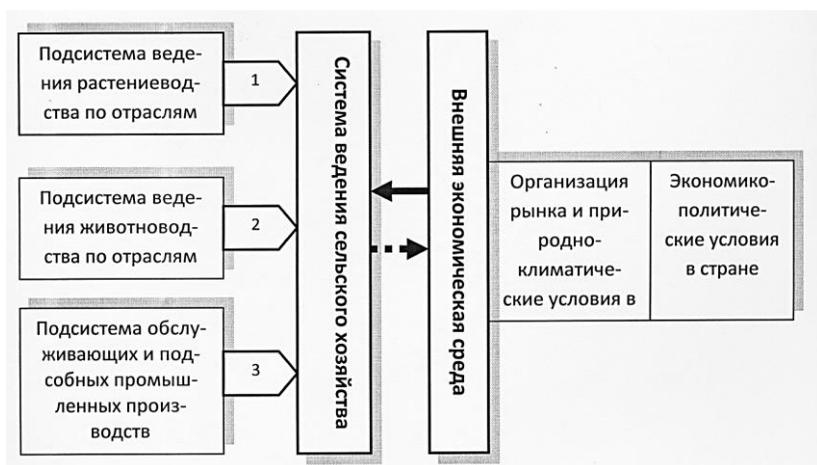


Рис. 22. Факторы формирования системы ведения сельского хозяйства в сельскохозяйственном предприятии

Исходя из выше изложенного в Брянской области можно выделить следующие природно-сельскохозяйственные зоны.

Первая – юго-восточная. Включает Брасовский, Комаричский, Погарский, Трубчевский, Севский, Стародубский, Суземский административные районы. Сумма активных температур (выше +10°C) 2375°C. Основной период вегетации 148

дней, безморозный период 148 дней. Сумма осадков за год (среднегодовое количество) 575 мм. Сельскохозяйственные угодья занимают 20,2% от общей их площади в области. Почвы этой зоны на 39% представлены серыми лесными почвами. 22% площади занимают дерново-подзолистые почвы. Пашня, в основном, размещается на серых лесных почвах. Основное направление зоны – молочно-мясное скотоводство (41% товарной продукции) с развитым свиноводством (около 14% товарной продукции) в животноводстве и зерно-картофеле-овощное в отрасли растениеводства (около 28% товарной продукции).

Необходимо отметить, что в рамках этой зоны наблюдаются неоднородные почвенные условия, поэтому некоторые авторы выделяют в ней ещё и два подрайона: подрайон «а» характеризуется более высоким, а подрайон «б» более низким составом серых лесных почв (наиболее ценных). В этой связи специализация на юге и востоке зоны должны отличаться. По мнению специалистов специфика отрасли растениеводства в восточной подзоне должна ориентироваться на производство сахарной свеклы, а в южной части зоны специализация в растениеводстве должна быть направлена на производство зерновых, картофеля, льна, рапса.

Вторая – центральная (пригородная). Включает Брянский, Выгоничский, Жирятинский, Жуковский, Дятьковский, Карачевский, Навлинский, Почепский административные районы. В физико-географическом отношении район неоднороден. Теплообеспеченность района характеризуется суммой активных температур 2200°С. Длительность основного периода вегетации и безморозного периода – 140 дней. Среднегодовое количество осадков составляет за год 580 мм. Сельскохозяйственные угодья занимают около 19% всей их площади в области. Около 33% сельхозугодий представлено серыми лесными почвами. В этой зоне заметно выше уровень специализации сельскохозяйственного производства в связи с близостью промышленных центров, поэтому основное направление в отрасли животноводства – молочно-мясное с развитым птицеводством и свиноводством, а в растениеводстве – зерно-картофеле-овощное. Перспективным развитием этой зоны должно быть молочное скотоводство и овощекртофелеводческое направление в растениеводстве. Это

обусловлено близостью промышленных центров, высокой обеспеченностью сравнительно плодородных земель и пойменными естественными кормовыми угодьями.

Третья – западная. Включает Гордеевский, Злынковский, Климовский, Клинцовский, Красногорский, Мглинский, Ново-зыбковский, Суражский, Унечский районы. Среднегодовая теплообеспеченность характеризуется суммой активных температур 2400°C. Длительность безморозного периода – 145 дней. В этой зоне самый высокий процент сельскохозяйственных угодий – 48% от всей площади в области. Однако эти почвы бедны по плодородию, сильно опесчанены, бесструктурны и слабо окультурены. В основном это дерново-подзолистые почвы. Исходя из этих особенностей, необходим качественно иной подход к использованию этих земель, ведущая роль в котором принадлежит возделыванию озимой ржи, люпина и картофеля и развитию в соответствии с этими культурами животноводческих отраслей. При реорганизации сельскохозяйственных предприятий в этой зоне необходимо иметь ввиду то обстоятельство, что низкое потенциальное плодородие и высокая выщелачиваемость почв требуют более глубокого и частого регулирования пищевого режима. Кроме этого в этой зоне необходимы реабилитационные мероприятия в связи с радиоактивным загрязнением почв. Все это предполагает высокие затраты и соответственно снижение рентабельности производства всех сельскохозяйственных культур, но особенно технических и зерновых. Исходя из вышеотмеченных особенностей этой зоны в ней целесообразно развивать молочно-мясное скотоводство и зерново-картофельно-животноводческое направление.

Четвертая – северо-западная. Включает Дубровский, Клетнянский и Рогнединский районы. На долю этой зоны приходится всего около 10% сельскохозяйственных угодий от всех сельхозугодий области. Теплообеспеченность характеризуется суммой активных температур 2200°C и длительностью безморозного периода и периода вегетации 140 дней. Основную долю в группе почв зоны занимают дерново-подзолистые легкосуглинистые почвы (около 57%). В северо-западной зоне сложился скотоводческо-зернофуражный тип производственного направления сельскохозяйственных предприятий. В составе то-

варной продукции доминирует продукция молочно-мясного скотоводства (более 50%).

Экономическое развитие коллективных сельскохозяйственных предприятий необходимо осуществлять на научной основе. В этом случае задачи сводятся к проведению анализа причин финансового упадка и выработке комплекса мер по их устранению и организации антикризисного управления.

В современной научной литературе имеется большое количество публикаций с анализом причин кризиса сельскохозяйственного производства. Так исследования финансового состояния сельскохозяйственных предприятий по стандартной системе критериев, утвержденных постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498, проведенные И.Б. Гуськовым и В.М. Давыдовым (26), свидетельствуют о невозможности большинства сельскохозяйственных предприятий маневрировать собственными оборотными средствами. Это положение существенно не изменилось и до сих пор (см. раздел II.2) (118). Все ученые отмечают убыточность многих сельскохозяйственных предприятий, подчеркивают неуклонное ухудшение показателя рентабельности продаж. О хроническом недостатке оборотных финансовых средств пишет и А. Селезнев (137), который указывает на то, что в конце 2004 года в России были возбуждены дела о банкротстве против 3400 сельскохозяйственных организаций. Анализируя выручку от продажи товаров, работ и услуг, автор говорит о росте этого показателя на 10% по сравнению с 2003 годом. В то же время, показывая рост цен монопольных компаний на промышленные товары и, особенно, на энергоресурсы, удобрения и технику, он называет и причину резкого возрастания себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Многие авторы видят причину кризисного состояния сельскохозяйственных предприятий, в целом сельского хозяйства, в отсутствии научного управления АПК со стороны государства.

Значительное количество ученых в своих научных публикациях указывают и на другие причины кризиса коллективных сельскохозяйственных организаций. Е.В. Серова, как основную, выделяет проблему недостатка экономических стимулов хозяйственной деятельности коллективных предприятий, а также от-

сутствие действенного механизма мотивации труда внутри хозяйств (78). Такую же причину неудач в хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий отмечают А.М. Югай (108), Н.А. Борхунов (116), А.И. Воропаев (20), И. Ушачев (140), Г.И. Макин (46), Е.Н. Никитухин (57), Л.В. Тугачева (91), В. Архангельский (112). Многие ученые отмечают тот факт, что при реорганизации колхозов и совхозов в новые формы хозяйствования реформирование практически не коснулось организации труда и производства, хозрасчетных отношений непосредственно в предприятии, организации внутрихозяйственного расчета в подразделениях сельскохозяйственных предприятий, не получили широкого распространения экономические методы управления.

Обобщая публикации анализа кризисного состояния сельскохозяйственных предприятий, можно выделить основные причины. Все их мы объединили в три группы: а) экзогенные, б) эндогенные и в) конгломератные.

К экзогенным причинам кризисного состояния сельхозпредприятий отнесены причины, не зависящие от сельскохозяйственных предприятий.

К эндогенным отнесены те причины кризисного состояния, которые находятся в рамках компетенции самих сельскохозяйственных предприятий.

К конгломератным причинам отнесены те, которые возникли под влиянием двух видов причин – эндогенных и экзогенных.

Комплекс причин, обусловивших кризисное состояние большинства сельскохозяйственных предприятий (СХП) схематично выглядит следующим образом (рис. 23).

Многообразие и разносторонность причин кризисного состояния сельскохозяйственных предприятий значительно осложняют процесс развития отраслей и видов деятельности в сельскохозяйственных предприятиях. Систематизация проблем сельскохозяйственных предприятий показывает ограниченность возможностей самого сельскохозяйственного предприятия в решении вопросов экономического развития. Тем не менее, такие возможности имеются, и они находятся в компетенции самих сельскохозяйственных предприятий.



Рис. 23. Систематизация наиболее характерных проблем сельскохозяйственных предприятий

ГЛАВА IV

ПРОЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

IV.1. Организационно-экономическое обоснование муниципальной целевой программы инвентаризации земель района

Государственное земельное управление - часть управленческой деятельности государства в целом. Одновременно специфика земельных правоотношений придает государственному управлению в данной области особенные черты, отражающиеся на содержании функций государственного управления, системе и структуре государственных органов.

Систему государственного земельного управления образуют органы государственной исполнительной власти, объектом управленческой деятельности которых выступают земельные правоотношения, включая вопросы собственности на земли, предоставление государственных земель в пользование, организацию рационального использования и охраны земель, учет и контроль за землепользованием. Иными словами, система государственного земельного управления - система высших органов исполнительной власти в РФ, министерств и ведомств, в компетенцию которых входит обеспечение исполнения земельного законодательства. В систему государственного земельного управления могут входить также местные органы самоуправления, в той степени, в которой им переданы (делегированы) полномочия государственного земельного управления.

Статья 9 федерального закона «О землеустройстве» относит инвентаризацию земель к видам работ по изучению состояния земель. Согласно статье 13 вышеуказанного закон «инвентаризация земель проводится для выявления неиспользуемых, нерационально используемых или используемых не по целевому назначению и не в соответствии с разрешенным использованием земельных участков, других характеристик земель». Данный вид работ по изучению состояния земель представляет собой комплекс землеустроительных мероприятий, направленных на выявление и уточнение данных о земельных участках в целях учета земель и ведения кадастра недвижимости.

Инвентаризация земель осуществляется с целью уточнения или установления местоположения объектов землеустройства, их границ (без закрепления на местности), выявления неиспользуемых, разрешенным к использованию земельных участков, других характеристик земель.

Материалы, которые были получены в процессе проведения инвентаризации земель, предназначаются для уточнения данных о количественном и качественном состоянии земель, использования при проведении землеустройства и составления планов объектов землеустройства (планов поселений), базовых планов и карт, организации контроля за использованием планов и карт, организации контроля за использованием и охраной земель.

1. Общие сведения о районе

Бутурлиновский район расположен в юго-восточной части Воронежской области. Он граничит с Бобровским, Таловским, Новохоперским, Воробьевским и Павловским районами. Рельеф местности представляет собой холмистую равнину с густой сетью речных долин и балок. Склоны долин изрезаны действующими оврагами. Овражная сеть достигает в среднем одного километра на сто гектаров. Глубина залегания подземных вод колеблется от 0,9 до 5,7 метров. В некоторых селах вода имеет повышенное содержание соли. Климат района умеренно-континентальный. Средняя температура самого теплого месяца – июля – составляет + 20 градусов, самого холодного – января – 10 градусов мороза. Территория района расположена на Калачской возвышенности и относится к Калачскому южнолесостепному физико-географическому району. Калачская возвышенность характеризуется многочисленными эрозионными формами рельефа (овраги, балки, промоины и др.), которые составляют основной фон агроландшафта. В районе преобладают обыкновенные и типичные черноземы.

Рек в районе мало. Среди них - Битюг, который по территории района протекает всего в пределах полутора километров, Осередь, Чигла и Толучеевка. Все они маловодны. Коэффициент густоты речной сети составляет 0,17. В недрах района имеются залежи мела, глины, охры, мергеля, бурого железняка, песчаника, кварцевых песков, каолина.

Площадь сельскохозяйственных угодий составляет 138091,30 га, из них пашни – 104009,70 га. В 2008 году в районе производством сельскохозяйственной продукции занимались 17 сельхозпредприятий и 68 крестьянско-фермерских хозяйств.

На основе полученных кадастровых планов территории (КПТ), по координатам поворотных точек границ земельных участков сельскохозяйственного назначения, составлена карто-схема расположения участков земель сельскохозяйственного назначения Бутурлиновского района Воронежской области, поставленных на кадастровый учет к моменту проведения работ.

Из полученных данных установлено, что количество участков, прошедших процесс межевания (то есть площадь, конфигурация и местоположение которых определены), составляет 179 шт. или 33 % от общего количества. Площадь этих участков составляет 32100 га или 29 % от общей площади участков, стоящих на кадастровом учете (табл. 13).

Таблица 13 - Экспликация земельных участков по их кадастровому статусу

Статус земельного участка	Площадь, га	%	Кол-во	%
ЗУ зарегистрированный декларированный	1156	1%	4	1%
ЗУ новый	165	0%	1	0%
ЗУ ранее учтенный декларированный	32300	29%	60	11%
ЗУ ранее учтенный уточненный	30759	28%	261	49%
ЗУ учтенный	8702	8%	87	16%
ЗУ учтенный декларированный	13345	12%	32	6%
ЗУ формируемый	23233	21%	91	17%
Итого	109660	100%	536	100%

Кроме данных полученных в кадастровой палате, были использованы материалы инвентаризации земель сельскохозяйственного назначения, полученные из Департамента аграрной политики Воронежской области. Инвентаризация проводилась в целях выявления землепользователей и уточнения правового статуса их земельных участков (табл.14).

Таблица 14 - Правовой статус земельных участков

Общая площадь земель с/х назначения, га	138091,30
Площадь с/х угодий, га	129068,30
Площадь пашни, га	104009,70
Прошедшие государственный кадастровый учет, га	81242,00
Прошедшие регистрацию в ГУ ФРС, га	67035,30

2. Актуальность, цель, задачи и сроки выполнения муниципальной целевой программы

Актуальность: Одной из важнейших целей в области создания условий экономического развития муниципального района является эффективное использование земельных ресурсов для удовлетворения потребностей общества и граждан. Однако достижению указанной цели мешает ряд нерешенных проблем в области землеустройства и формирования муниципальной собственности на землю, одной из которых является – формирование земельных участков для целей налогообложения.

С 01.01.2005 в соответствии с Федеральным законом от 29.11.2004г. №141-ФЗ вступила в силу Глава 31 «Земельный налог» раздела X «Местные налоги» Налогового кодекса Российской Федерации, согласно которой налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков. Кадастровая стоимость земельного участка определяется в соответствии с земельным законодательством РФ. В связи с чем, стало очевидным, что доходная часть местного бюджета самым тесным образом связана с землей. Но для увеличения денежных поступлений в бюджет муниципального района необходимо выполнить мероприятия, направленные на формирование земельных участков для обеспечения платности землепользования.

Цель: проведение инвентаризации земель для выявления всех землепользователей (землевладельцев) с фиксацией сложившихся границ занимаемых участков.

Задачи:

- 1) выявление неиспользуемых и нерационально используемых земель;
- 2) установление границ землепользований (землевладений);

3) установление границ вновь образованных сельских муниципальных образований и границ сел;

4) вынос и закрепление их на местности границ землепользований и сельских муниципальных образований;

5) выдача землевладельцам (землепользователям) соответствующих правоустанавливающих документов для обеспечения регистрации прав собственности, владения, пользования, аренды;

6) обеспечение создания земельного банка данных на бумажной основе и магнитных носителях (электронная карта);

7) организация постоянного контроля за использованием земель в городе.

Сроки и этапы реализации Программы: выполнение Программы рассчитано на три года – 2011, 2012, 2013.

3. Правовые основы разработки муниципальной целевой программы

Муниципальная целевая программа «Выполнение работ по инвентаризации земель в муниципальном районе на 2011 – 2013 годы» (далее программа) разработана в соответствии с: Федеральным законом от 06.10.2003 № 131 – ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»; Земельным кодексом Российской Федерации; Гражданским кодексом Российской Федерации; Градостроительным кодексом Российской Федерации; Налоговым кодексом Российской Федерации; Водным кодексом Российской Федерации; Федеральным законом от 25.10.2001 № 137 – ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации»; Федеральным законом от 24.07.2007 № 221 – ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»; Федеральным законом от 17.04.2006 №53 – ФЗ «О внесении в Земельный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»; Законом Воронежской области «Об обеспечении плодородия земель сельскохозяйственного назначения на территории Воронежской области» (Принятым областной Думой 18 февраля 2010 года); постановлением Пра-

вительства Воронежской области от 01.06.2009 № 466 «Об утверждении областной целевой программы «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов Воронежской области на 2009 - 2013 годы»»; Приказом Департамента имущественных и земельных отношений Воронежской области от 13.04.2009 №771 «Об утверждении формы отчета по землям сельскохозяйственного назначения»; Приказом Главного управления аграрной политики Воронежской области от 11.01.2008 №2 «О приоритетном административном регламенте исполнения государственной функции в области обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения, в сфере охраны окружающей среды и использования объектов животного мира главного управления аграрной политики Воронежской области»; Распоряжением Администрации Воронежской области от 06.07.2005 №960 – р «О разработке областной целевой программы «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния Воронежской области на 2006-2010 годы».

4. Технологические особенности инвентаризации земель

Первый этап – выполнение комплекса подготовительных работ по сбору и систематизации исходных материалов и данных, а также по подготовке плано – картографических материалов для проведения инвентаризации земель:

1) Подбирается имеющийся на инвентаризируемые землепользования плано – картографический материал, оценивается его соответствие данным государственной земельно – кадастровой отчетности о наличии и распределении земельного фонда по категориям земель и землепользователям, пригодность к использованию для проведения инвентаризации земель.

2) Уточняется состав землепользований и землевладений, обеспеченность их юридическо – правовыми документами, удовлетворяющими право владения и пользования землей. При этом устанавливается целевое назначение использования представленных земель, формы собственности на землю, владения и пользования землей, наличие границ землепользований на плано – картографических материалах.

3) Уточняется наличие технической документации на окружные границы землепользований и соответствующих гео-данных для определения этих границ на местности.

4) Выявляются территории, для которых установлен особый режим использования земель, включая земли природо-охранного, природно – заповедного, оздоровительного, рекреационного и историко- культурного назначения, а также водо-охранные зоны открытых водоисточников, зоны санитарно – защитного назначения и зоны охраны инженерных коммуникаций. Границы этих территорий и зон наносятся на планово – картографические материалы при их подготовке для проведения полевых работ.

Второй этап:

1) Устанавливается закрепленность границ землепользований в натуре межевыми знаками, их состояние, соответствие фактического местоположения границ на местности с показанным их местоположением на плановой основе выполняются натуральные измерения, фиксирующие эти отклонения для принятия в последующем соответствующих решений.

2) Выявляется соответствие фактически используемых земель и предоставленных для использования соответствующими правовыми документами.

3) Уточняются мелиорированные земли на территории землепользований с сельскохозяйственным производством, выявляются площади мелиоративно неустроенных сельскохозяйственном производстве, потенциально пригодных в дальнейшем к использованию для различных надобностей.

Мелиоративный фонд предварительно устанавливается по имеющимся топографическим картам, материалам почвенного обследования, мелиорации земель и материалам других ранее выполненных проектно – изыскательских работ с последующим уточнением его при полевом обследовании.

4) Выявляются участки нарушенных и нерекультивированных земель, отработанные площади действующих промышленных предприятий, подлежащие рекультивации, а также ранее нарушенные площади сельскохозяйственных угодий, на которых произошло естественное зарастание древесной и кустарниковой растительностью, переведенные по этой причине в состав

земель, покрытых лесом или кустарником.

5) Выявляются площади земель, нарушенных при хозяйственном способе добычи полезных ископаемых.

6) Выявляются земли лесного фонда, не покрытые лесом, а также покрытые кустарником, малоценными лесными породами, расположенные за пределами пригородных зон и других особо охраняемых территорий.

7) Выявляются неиспользуемые либо используемые не по целевому назначению, а также неэффективно используемые либо используемые не по назначению. При выявлении неиспользуемых, неэффективно используемых и не по целевому назначению используемых земель следует руководствоваться следующими положениями.

К неиспользуемым землям относятся:

- сельскохозяйственные угодья, не используемые в сельскохозяйственном производстве вследствие их зарастания лесом, кустарником, заболачивания, развития ярко выраженных процессов эрозии почв, других причин;

- земли, предоставленные для сельскохозяйственного производства и не использованные в течение одного года, за исключением стихийных бедствий, периода мелиоративного строительства;

- земли, предоставленные для несельскохозяйственного производства, если в течение двух лет не осуществлено их целевое освоение.

К неэффективно используемым землям относятся:

- земли сельскохозяйственного назначения, уровень фактической урожайности на которых в течение последних 5 лет более чем на 20 процентов ниже нормативного, установленного по кадастровой оценке земель;

- сельскохозяйственные угодья, переведенные без должного обоснования в менее ценные угодья и используемые в таком качестве;

- земли, на которых в результате неправильной хозяйственной деятельности происходит снижение плодородия почв и ухудшение плодородного слоя, загрязнение почв химическими веществами, ухудшение экологической обстановки (развитие эрозионных процессов, подтопление, заболачивание, уплотнение, ухудше-

ние культурно – технического состояния земель и др.);

- мелиоративный земельный фонд, который ранее был предусмотрен схемами и проектами землеустройства к освоению в сельскохозяйственные угодья и по материалам последней инвентаризации земель признан пригодным для освоения;

- лесные площади в составе земель лесного фонда, не покрытые лесом, - необлесившиеся лесосеки, вырубки, гари, редины, прогалины, пустыри и т.п., а также покрытые мелколесьем и кустарником, на которых не предусматривается и не проводится посадка (возобновление) лесных насаждений и культур.

К землям, используемым не по целевому назначению, относятся:

- земли, используемые в целях, не соответствующих тем видам их использования, для которых они были предоставлены при оформлении юридических документов на право пользования землей;

- земли, на пользование которыми истек срок, установленный юридическо – правовыми документами при их предоставлении.

8) После выявления земель, потенциально пригодных для предоставления их гражданам и иных целей, проводится их детальное обследование. При этом определяются конкретные участки: их площадь, виды и подвиды угодий, качественное и культурно – техническое состояния и их мелиоративная обустроенность.

9) На основании полученной информации о составе земельных угодий, их качественном состоянии и использовании по каждому участку с учетом требований охраны окружающей среды, а также ограничений в использовании земель в различных режимных зонах устанавливаются возможность и условия;

10) Использование земельного участка гражданами для индивидуального жилищного строительства, садоводства, огородничества, личного подсобного хозяйства и дачного хозяйства, организации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов и других целей;

11) Дальнейшее использование всех или части земель прежними собственниками земли, землевладельцами, землепользователями и арендаторами, а также перераспределения земель между ними;

12) Восстановления мелиоративно неустроенных земель (заросших лесом и кустарником, заболоченных подтопленных и т.п.), нарушенных и деградированных земель;

13) Передачи неиспользуемых земель в состав земель запаса.

14) По каждому земельному участку, включенному в фонд земель для предоставления гражданам и иных целей, даются предложения по проведению их в состояние, пригодное к использованию по целевому назначению – осушение, свodka леса и кустарника, рекультивация нарушенных земель, восстановление деградированных земель, строительство подъездных путей и др.

15) Правовой режим земель, выявленных для предоставления гражданам, устанавливается в соответствии с земельным законодательством. При этом указывается, что земельный участок подлежит изъятию или выкупу у прежнего землепользователя или остается у прежнего землепользователя с определенными условиями по устранению выявленных нарушений в использовании земель.

5. Организация выполнения работ по созданию МЦП

1) Инвентаризация внутри квартала начинается с составления списка всех землепользователей (землевладельцев), для чего проводится оповещение их повестками и получения от каждого землепользователя Декларации о факте использования земельного участка и всех документов, удостоверяющих их право пользования земельными участками. Натурное обследование заключается в поиске и обнаружении поворотных точек и линий границ землепользований (землевладений). При этом, возможно визуальное и инструментальное обследование, опрос землепользователей (землевладельцев).

2) Согласно требований Роснедвижимости, межевой (кадастровый) план на земли населенных пунктов, составляется в масштабе 1:500, 1:1000 или 1:2000 в соответствии с принятыми условными обозначениями, для чего в квартале создается геодезическое съемочное обоснование путем прокладывания теодолитных ходов с привязкой к пунктам государственной сети (при этом длина привязочных ходов должна быть от 0,5 до 3 км в зависимости от масштаба съемки). Точность привязочных теодо-

литных ходов должна быть не менее 1:3000, съемочной сети – 1:2000, с пунктов развитой сети осуществляется привязка отображенных на местности поворотных точек границ землепользований, границ кварталов и съемка элементов ситуации.

3) По результатам геодезических работ и натурных обследований выполняется определение координат поворотных точек границ землепользований в установленных границах, создание каталога координат по каждому землепользованию. По материалам обследований и собранным документам в пределах каждого квартала массива составляется проект границ землепользований (землевладений).

4) В землеустроительном деле землепользователям (землевладельцам) устанавливаются ограничения по использованию земельных участков (сервитуты) в части обеспечения проездов и проходов, доступ и сохранение подземных и наружных инженерных коммуникаций, сохранения озеленения, установки ограждений и заборов с учетом правил застройки города, поселка и градостроительных норм и правил. Сюда же прикладывается состав земель (экспликация) по землепользованиям и видам угодий.

5) Границы земельных участков устанавливаются организациями, имеющими право на проведение указанных работ, с участием смежных, в пределах квартала, собственников земли, землевладельцев и землепользователей. Т.е. в процессе работы подрядчик обязуется выполнить горизонтальную съемку, закоординировать поворотные точки границ земельного участка (межевых знаков), осуществить утверждение землеустроительного дела в установленном порядке, подготовить описание земельных участков и провести государственный кадастровый учет.

6) Материалы инвентаризации земель (проекты границ) по каждому землепользованию на бумажных и магнитных носителях передаются в администрацию Бутурлиновского муниципального района (или по ее поручению в комитет по управлению имуществом администрации Бутурлиновского района).

7) Администрация Бутурлиновского муниципального района (или по ее поручению в комитет по управлению имуществом администрации Бутурлиновского района) рассматривает материалы инвентаризации земель, согласовывает их и направляет в земельный архив.

6. Перспективное обоснование разрабатываемой МЦП

Результаты проведенных работ по инвентаризации земель ведут к увеличению площади сформированных земельных участков для многоэтажного жилищного строительства, увеличению количества земельных участков, на которые зарегистрировано право собственности Бутурлиновского муниципального района, увеличению количества земельных участков, поставленных на государственный кадастровый учет для целей налогообложения.

Пополнение бюджета за счет земельных платежей можно также рассматривать как фактор, влияющий на социальное развитие города, так как определенная доля от земельных платежей (около 18 %) в бюджете может расходоваться на социально направленные отрасли хозяйства такие как здравоохранение, образование, жилищно – коммунальное хозяйство и др. Создание кадастра позволит обеспечить интересы физических и юридических лиц, которым кадастровая информация необходима для иницилируемых ими действий в сфере гражданского оборота земли (купля – продажа, дарение, завещание, ипотека и т.д.), а также для информационного обеспечения предпринимательской деятельности банков, страховых компаний, оценщиков, нотариусов, инвесторов и др. Активизируется оборот большого числа мелких земельных участков, переданных в собственность гражданам для ведения садоводства и индивидуального строительства.

При возникновении постоянных межевых споров, решение которых будет возможно цивилизованным путем с помощью сведений, находящихся в государственном кадастре недвижимости (о местоположении на местности границ, разделяющих смежные земельные участки; о правовом режиме использования земельных участков и т.д.), так как в комитет по управлению имуществом администрации Бутурлиновского муниципального района регулярно поступают запросы из судов для предоставления информации, необходимой для решения споров (в среднем 30 запросов в месяц).

Существенную роль в ускорении социально – экономического развития района играет адекватное формирование критериев для осуществления земельной налоговой политики, выявление землепользователей, определение и регулярная корректив-

ровка уровня земельных платежей в рамках проводимой земельной политики. Все это требует адекватного информационного обеспечения и непрерывного анализа возможных последствий управленческих решений с помощью современных информационных систем, в частности земельного кадастра.

Из этого следует, что создание государственного кадастра недвижимости на основании результатов проведенных работ по инвентаризации земель в Бутурлиновском муниципальном районе окажет положительное влияние на социальное развитие Бутурлиновского муниципального района, сделает развитие района с наиболее полным удовлетворением интересов его жителей.

В табл. 15 представлены целевые показатели развития МЦП в районе.

Таблица 15 - Прогнозирование целевых показателей развития МЦП в Бутурлиновском районе Воронежской области

№ п/п	Наименование площадей для налогообложения и аренды	Целевые показатели развития МЦП			
		На начало МЦП	По годам осуществления МЦП		
		2011	2012	2013	
1	Налогооблагаемая площадь, га	53820	81910	110000	138090
2	Арендуемые площади, га	18492	20034	22375	24812

7. Экономическое обоснование программы инвентаризации земель в Бутурлиновском районе

В современных условиях, когда земля вовлекается в рыночный оборот и становится товаром, ее цена в первую очередь, обуславливается размером получаемого с нее дохода. Поэтому, несмотря на многообразие существующих методов оценки земли, общей экономической основой цены на землю остается капитализация земельной ренты. В то же время ее определение напрямую связано с кадастровой оценкой земли, а значит и инвентаризацией земельных участков.

В исследуемом районе кадастровая оценка осуществляется на 30% сельскохозяйственных земель. Ее проведение на всей территории района позволит иметь полную кадастровую оценку и соответственно увеличить поступление земельного дохода и арендной платы. Экономические показатели программы инвентаризации земель Бутурлиновского района представлены в табл. 16.

Таблица 16 - Экономические показатели программы инвентаризации земель Бутурлиновского района

2011 год							
Наименование мероприятия	Срок исполнения	Объем финансового обеспечения, тыс. руб.	В том числе за счет средств			Ответственные за выполнение	Ожидаемые результаты
			Областного бюджета	Местного бюджета	Внебюдж. источников		
Проведение инвентаризации земель города Бутурлиновка	II квартал	470		470		Комитет по управлению имуществом администрации района	Уточнение налогооблагаемых и арендуемых площадей, уточнение списков землепользователей, собственников и арендаторов земли, систематизации данных о земле
Инвентаризация земель с/х назначения (поля фонда перераспределения и земельные массивы в счет невостребованных земельных долей)	В течение года	1800		1800			
Установление границ на местности вновь образованных сельских муниципальных образований и границ	IV квартал	890		890			
Инвентаризация земель под объектами муниципальной собственности	В течение года	305		305			
Итого		3465		3465			
2012 год							
Продолжение проведение инвентаризации земель города Бутурлиновка	II квартал III квартал	420		420		Комитет по управлению имуществом администрации района	Уточнение налогооблагаемых и арендуемых площадей, уточнение списков землепользователей, собственников и арендаторов земли, систематизации данных о земле
		780		780			
Проведение инвентаризации земель населенных пунктов Бутурлиновского района	IV квартал	1490		1490			
Итого		2690		2690			

2013год						
Продолжение проведения инвентаризации земель города Бутурлиновка	II квартал III квартал	440 1030		440 1030		Комитет по управлению имуществом администрации района Уточнение налогооблагаемых и арендуемых площадей, уточнение списков землепользователей, собственников и арендаторов земли, систематизации данных о земле
Продолжение проведения инвентаризации земель населенных пунктов Бутурлиновского района	IV квартал	1110		1110		
Инвентаризация земель под объектами муниципальной собственности	В течение года	137		137		
Итого		2717		2717		

Разработка стратегии МЦП показывает, что общие затраты на ее выполнение составят 8872,0 тыс. рублей, 2011 году – 3465,0 тыс. рублей, в 2012 году 2690,0 тыс. рублей, 2013 году 2717,0 тыс. рублей.

В то же время проведение системы инвентаризации земель позволит увеличить собираемость налогов, как минимум в два раза, а арендной платы – в два-три раза (табл. 17). Учитывая то, что в 2008 году фактическое исполнение земельного налога в Бутурлиновском районе составляло 24204,4 тыс. руб., а арендной платы 22433,5 тыс. руб., дополнительный размер земельного налога и арендной платы в бюджет района составит в 2011, 2012, 2013 годах соответственно 14510,9; 15480,1; 15596,6 тыс. рублей.

Общий дополнительный размер пополнения бюджета района составит 45587,6 тыс. рублей. За вычетом затрат на осуществление разработки муниципальной целевой программы инвентаризации земель, доход бюджета района составит 36715,6 тыс. руб. (45587,6 тыс. руб.- 8872,0 тыс. руб.).

Таблица 17 - Прогнозирование целевых показателей развития МЦП в Бутурлиновском районе Воронежской области

Наименование площадей для налогообложения и аренды	Целевые показатели развития МЦП			
	На начало МЦП	По годам осуществления МЦП		
		2011	2012	2013
Налогооблагаемая площадь, га	53820	81910	110000	138090
Дополнительная площадь от МЦП, га		28090	28090	28090
Коэффициент увеличения налогооблагаемой площади		1,92	1,34	1,25
Поступление земельного налога всего, тыс. руб	24204,4	46472,4	62273,0	77841,2
на 1 га, руб	450	450	450	450
в т.ч. дополнительно от МЦП, тыс.руб	-	12640,5	12640,5	12640,5
Арендные площади, га	18492,0	20034	22375	24812
Дополнительно от МЦП, га		1542	2341	2437
Коэффициент увеличения арендной площади		1,08	1,12	1,11
Поступление арендной платы всего, тыс.руб.	22433,5	24228,2	27135,6	30120,5
на 1 га, руб.	1213	1213	1213	1213
в т.ч. дополнительно МЦП, тыс.руб.	-	1870,4	2839,6	2956,1
Всего дополнительно от МЦП налога и арендной платы в районе, тыс. руб.	-	14510,9	15480,1	15596,6
Затраты на разработку МЦП района, тыс. руб.	-	3465,0	2690,0	2717,0
Доход от реализации МЦП в бюджет района, тыс. руб.	-	11045,9	12790,1	12879,6

IV.2. Развитие производственного предпринимательства на основе хозяйственного расчета

Рыночная экономика при её научной организации в наибольшей степени соответствует развитию межхозяйственной кооперации и внутрихозяйственных экономических отношений, так как цели категорий «рыночная экономика», «межхозяйственная кооперация», «внутрихозяйственный расчет» совпадают. Эти цели – максимальная эффективность производства при оптимальном соединении факторов производства.

Важнейшей составной частью механизма экономического развития коллективных сельскохозяйственных предприятий яв-

ляется внутрихозяйственный расчет. В условиях рыночной экономики он становится фундаментом обеспечения экономического благополучия сельхозпредприятий, т.к. только при хозрасчете возможна объективная оценка вклада каждого труженика коллектива в создание общего прибавочного продукта и определение материального вознаграждения по результатам его труда.

Совершенствование внутрихозяйственных организационно-экономических отношений требует формирования в рамках сельскохозяйственных предприятий самостоятельных производственных, обслуживающих, подсобных и других внутрихозяйственных подразделений, осуществляющих свою деятельность на хозрасчете. При этом надо исходить из того, что современное сельскохозяйственное предприятие представляет собой систему подразделений.

Целесообразно размер и специализацию подразделений устанавливать исходя из необходимости обеспечения большей автономности и технологической независимости, минимальной численности работников. С этих позиций хорошо зарекомендовали себя комплексные подразделения, в которых органически соединены кормопроизводство и животноводство.

Внутрихозяйственные производственные структуры подразделения должны располагать постоянным составом работников, земельными угодьями, зданиями и сооружениями, материальными ценностями (тракторами, сельскохозяйственными машинами, продуктивным и рабочим скотом) в размерах, необходимых им для эффективной производственной деятельности. Имущество подразделения может быть передано ему в собственность в счет имущественных паев или в аренду. Это положение в равной степени относится и к формированию обслуживающих внутрихозяйственных подразделений.

Имеющийся практический опыт показывает, что успешная производственно-финансовая деятельность хозрасчетных подразделений зависит от формы организации труда, оптимальной численности первичного трудового коллектива, от уровня функционального разделения труда и др. При этом необходимо учитывать следующие основные условия:

- формирование трудового коллектива производственного подразделения на добровольной основе;

- количественный состав работников должен позволять выполнять преобладающий объем работ собственными силами;
- должна быть взаимозаменяемость работников;
- трудовой коллектив подразделения наделяется правом самостоятельно принимать решения по вопросам выполнения производственной программы, режима труда и отдыха, оплаты труда и т.п.;

- за подразделением закрепляется севооборот, либо набор культур. Сочетание закрепляемых культур должно обеспечивать занятость работников на полевых работах не ниже 70%.

Передовая практика и научные исследования показывают, что большое значение для совершенствования внутрихозяйственного планирования имеет нормативный метод. Это перспективное направление развития и совершенствования планирования, организации внутрихозяйственных экономических отношений. Нормативный метод внутрихозяйственного планирования базируется на системе взаимоувязанных технико-экономических нормативов, отражающих конкретные объективные условия производства. Важнейшим условием нормативного метода является планирование трудовых и материально-денежных затрат.

Укрупненные нормативы затрат – это обобщенные научно обоснованные единичные и пооперационные нормы расхода труда и средств по технологическим процессам и статьям затрат на гектар посева каждой культуры, многолетних насаждений на 1 голову скота и единицу продукции в натуральном и стоимостном выражении. Укрупненными эти нормативы называются потому, что они являются синтезом единичных технически обоснованных норм по отдельным статьям, элементам и процессам работ. Укрупненные нормативы производственных затрат должны быть стабильными и, в то же время, гибкими, т.е. «реагировать» на изменение исходных условий производства. С изменением этих условий в сельскохозяйственном предприятии должны меняться и нормативы.

Уточненные нормативы затрат, связанные с изменением плановой урожайности, а также нормативы по семенам, органическим и минеральным удобрениям, средствам защиты растений, прочим прямым затратам вносят непосредственно в бланк

карточки индивидуальных нормативов. Это дает возможность оперативно уточнять нормативы и поддерживать их на уровне, отвечающем реальным условиям производства хозяйства, и тем самым делает их важным инструментом внутрихозяйственного планирования.

Индивидуальные нормативы производственных затрат разрабатывают специалисты хозяйства исходя из конкретных условий. Основой для расчетов таких нормативов служат нормативные технологические карты конкретного хозяйства, рассчитанные на два уровня урожайности культур (продуктивности животных): минимальный (по наименьшей плановой урожайности (продуктивности) и максимальный (с учетом передового опыта и рекомендаций научных учреждений).

Составление технологических карт на два уровня урожайности (продуктивности животных) индивидуально по каждому хозяйству необходимо для расчета производственных затрат на промежуточные уровни урожайности культур (продуктивности животных) без дополнительной разработки технологических карт.

Рассмотрим пример разработки хозрасчета для сельхозпредприятия «Прогресс» Брянской области.

Установление договорных цен для колхоза «Прогресс».

Поскольку взаимоотношения между внутрихозяйственными коллективами должны складываться на основе купли-продажи продукции и услуг и регулироваться договорами, непременным инструментом товарообмена является цена. Цена на продукцию и материальные ресурсы не должна быть условной. Ее величина должна отражать реальные отношения в сферах производства, обмена и распределения спроса и предложения. В условиях хозрасчета внутрихозяйственные подразделения (коллективы) могут использовать два вида цен: реализационные и договорные.

Можно выделить следующие подходы к установлению и применению цен для внутрихозяйственных подразделений (62,113,123).

1. Договорные цены рассчитываются по нормативной себестоимости продукции и услуг.

Товарная продукция, производимая подразделениями, а также продукция внутреннего оборота и услуги оцениваются по этим ценам. В этом случае вся прибыль от реализации продук-

ции остается в распоряжении предприятия, там же создаются фонды развития и потребления, а затем перераспределяются между подразделениями.

2. Договорная цена включает нормативную себестоимость плюс расчетную прибыль.

Все виды продукции и услуг, производимые внутрихозяйственными подразделениями, оцениваются только по этим договорным ценам. При таком подходе к установлению договорных цен часть прибыли от реализации продукции сразу остается в распоряжении хозрасчетных коллективов, остальная часть централизуется на предприятии и в дальнейшем также перераспределяется между подразделениями.

При включении в договорную цену прибыли расчет производится по формуле:

$$D_{ц} = H_{с} + (П_3 \times H_{с}),$$

где $D_{ц}$ – договорная цена, руб.;

$H_{с}$ – нормативная себестоимость продукции, руб.;

$П_3$ – расчетная прибыль на 1 рубль нормативных затрат, руб.

3. Товарная продукция оценивается по ценам, складывающимся на момент реализации (фактическая выручка). Договорные цены рассчитываются на основе нормативной себестоимости продукции плюс часть прибыли (по нормативной рентабельности).

По этим ценам оценивается продукция внутреннего оборота, а также услуги. Так как прибыль от реализации продукции получает хозрасчетное подразделение, устанавливается арендная плата, которая представляет собой часть прибыли, идущей в централизованные фонды. Таким образом, основой для установления договорных цен на продукцию и услуги является их нормативная себестоимость.

Нормативную себестоимость продукции растениеводства удобнее всего рассчитывать, пользуясь нормативными карточками прямых производственных затрат при разном уровне урожайности, рассчитанными на основе технологических карт.

Кроме прямых производственных затрат в состав нормативной себестоимости продукции включаются общехозяйственные расходы и расходы на содержание аппарата управления в той части, в которой они определены по расчетам, а также соответствующие платежи и налоги. Следует уточнить, что если доработка зерна будет проводиться не во внутрихозяйственном подразделении, а на складе, за что коллективу придется платить, то при определении нормативной себестоимости зерновых культур затраты по доработке зерна необходимо исключить.

Договорные цены должны пересматриваться при изменении технологии, цен на материальные ресурсы, используемые по технологии, ставок платежей и налогов.

В таблице 18 приведен расчет установления договорных цен на товарную продукцию и корма при организации внутрихозяйственного расчета в колхозе «Прогресс». Все условия работы определяются договором (Приложение 1).

В подразделениях животноводства, как и растениеводства, возможны 3 подхода к установлению и применению цен. Продукцией внутреннего оборота в животноводстве являются почти все виды производимой продукции: молоко для выпойки телят, телята 20-дневного возраста и молодняк разных возрастов при передаче на выращивание на другие фермы, навоз. На все виды продукции внутреннего оборота рассчитываются договорные цены.

Принцип установления договорных цен на продукцию животноводства также основан на определении нормативной себестоимости. Нормативные затраты на продукцию животноводства планируются по ферме. Использование разработанной нормативной карточки прямых производственных затрат на 1 голову животных при разных уровнях продуктивности на основании технологических карт позволяет обосновать уровень издержек. В нормативной карточке исчисляется корректировочный коэффициент и с его помощью легко можно пересчитать затраты при любом уровне продуктивности. При этом корма оцениваются по договорным ценам подразделения растениеводства, услуги – по договорным ценам соответствующих обслуживающих подразделений.

Таблица 18 - Расчет договорных цен на 1 ц продукции растениеводства

Элементы норматива (статьи затрат)	Зерно озимой ржи (товарная)	Кормовые корнеплоды (кормовая свекла)
Выход готовой продукции с 1 га, ц	30	300
Нормативные затраты на 1 га, руб. (без соломы):		
- оплата труда	408	15141
- семена	812	847
- ГСМ	2420	4150
- органические удобрения	-	9000
- минеральные удобрения	3980	4220
- ядохимикаты	1720	3051
- автотранспорт	102	4
- электроэнергия	81	3
- износ основных средств	419	1021
- ремонт основных средств	315	1136
- прочие прямые затраты	375	140
Итого прямых затрат	10632	38713
Производственные расходы	1063	3871,3
Общехозяйственные расходы	1063	3871,3
Налоги	216	210
Всего затрат на 1 га	12974	46665,6
Нормативная себестоимость 1 ц, руб. (договорная цена I)	432,5	155,5
Расчетная прибыль на 1 ц	86,5	31,1
Договорная цена II, руб./ц	519,0	186,6

Расчет нормативных затрат на корову на основе технологической карты при организации внутрихозяйственного расчета в колхозе «Прогресс» приведен в таблице 19.

Таблица 19 - Нормативные затраты на 1 корову при продуктивности 35ц молока

№ п/п	Элементы норматива	Норматив
1	Затраты труда – всего, чел.-ч	88,6
2	Основная и дополнительная оплата труда с отчислениями в пенсионный фонд, руб.	1555
3	Корма, руб.	15400
4	Содержание основных средств, руб.	4694
5	Услуги автотранспорта, руб.	406
6	Электроэнергия, руб.	242
7	Транспортные работы тракторов, руб.	694
8	Подстилка, руб.	103
9	Водоснабжение, руб.	468
10	Прочие прямые затраты, руб.	1107
11	Всего прямых затрат, руб.	24669
12	Цеховые затраты, руб.	1110
13	Общехозяйственные расходы, руб.	1120
14	Налоги, руб.	250
15	Всего затрат, руб.	27149
16	Нормативная прибыль, руб.	2714,9
17	Затраты для исчисления нормативной себестоимости на 1 корову, руб.	29863,9

Договорные цены по всем видам продукции, производимым на ферме, рассчитываются с использованием методики исчисления себестоимости продукции животноводства (табл. 20).

Таблица 20 - Расчет договорных цен по видам продукции

Виды продукции	Объем производства	Сумма затрат, руб.	Договорная цена, руб.	Прибыль, тыс.руб.
1	2	3	4= 3/2	5
Молоко, ц	7 000	4 615 330	659,3	65,9
Приплод, гол.	190	542 980	2 857,8	285,8
Навоз, т	2 000	271 490	135,7	13,6
ИТОГО		5 429 800		

Для расчета договорной цены на теленка, передаваемого в 20-дневном возрасте на другие фермы, к договорной цене на него при рождении необходимо добавить затраты по уходу за 20 дней и стоимость молока на выпойку.

Затраты по уходу:

- привес за 20 дней – $0,600 \text{ кг} \times 20 = 12 \text{ кг}$;
- расценка оплаты доярки за 1 ц привеса – 187,3 руб.;
- оплата за привес – $0,12 \text{ ц} \times 187,3 \text{ руб.} = 22,5 \text{ руб.}$;
- отчисление во внебюджетные фонды 3,6 руб.;
- итого оплаты – **26,1** руб.;
- молоко на выпойку $6 \times 20 = 120 \text{ кг}$ или $1,2 \text{ ц} \times 659,3 \text{ руб.}$
= 791,2 руб.;
- всего дополнительных затрат на 1 голову: **26,1 + 791,2 = 817,3** руб.;
- договорная цена за 1 теленка в 20-дневном возрасте:

$$2857,8 + 817,3 = \mathbf{3675,1 \text{ руб.}}$$

Установление договорных цен в обслуживающих производствах.

А) Автопарк.

Обычно на хозяйственный расчет переводится автопарк в целом. Однако закрепление автомобилей за шоферами позволяет организовать ведение раздельного учета затрат труда и израсходованных средств. Поэтому для водителей приемлем индивидуальный подряд в сочетании с самостоятельностью и самоуправлением всего коллектива автопарка.

При установлении договорных цен на услуги автотранспорта расчеты ведутся по маркам и группам машин, а если автомобили одной марки специализируются на выполнении разных работ, то обычно договорные цены рассчитываются в соответствии со спецификой использования каждого из них. Определение договорных цен на услуги автомобилей следует начинать с обоснования нормативов пробега, объема автоперевозок и времени в работе. Расчет нормативных затрат по эксплуатации автомобилей удобнее вести на 1000 км пробега. Расчет договорных цен на услуги автотранспорта по автомобилю ГАЗ-53 (бортвой) для колхоза «Прогресс» приведен в табл. 21.

Таблица 21 - Расчет договорных цен на услуги автотранспорта в колхозе «Прогресс»

№	Показатели	ГАЗ-53
1	Грузоподъемность, т	4
2	Нормативный пробег за год, тыс. км	35
3	Нормативный объем грузоперевозок, т	1180
4	Нормативное время в работе, ч	2260
5	Коэффициент использования пробега	0,6
6	Пробег для расчета нормативов затрат, км	1000
7	Объем работы, ткм (1000 × 0,6 × 4)	2400
	Расчет затрат:	
8	<u>Горючее:</u>	
	а) на 100 км пробега: - в летний период, л	25
	- в зимний период, л	27,5
	на весь пробег, л (1000×0,5×0,25 + 1000×0,5×27,5) : 2	262,5
	б) на 100 ткм, л	2,0
	на весь объем работ, л (2400×2) : 100	48,0
	в) всего горючего, л	310,5
	г) цена 1 л бензина, руб.	25
	д) стоимость горючего, руб.	7762
9	<u>Моторное масло:</u>	
	а) на 100 л. топлива, л	2,4
	б) всего, л (2,4×310,5) : 100	7,5
	в) стоимость масла, руб.	230
10	<u>Трансмиссионное масло:</u>	
	а) на 100 л топлива, л	0,3
	б) всего, л (0,3×310,5) : 100	0,9
	в) стоимость, руб.	24
11	<u>Солидол:</u>	
	а) на 100 л топлива, кг	0,2
	б) всего, кг (0,2×310,5) : 100	0,62
	в) стоимость, руб.	36
12	Затраты на ремонт, руб.	1080
13	Балансовая стоимость автомобиля, руб.	315000
14	Амортизационные отчисления на 1000 км пробега, руб.	850
15	Износ резиновых шин на 1000 км пробега, руб.	720
16	Плата за стоянку, на 1000 км пробега, руб.	600,7
17	Прочие затраты, руб.	810
18	Заработная плата с начислениями, руб.	4665
19	Итого нормативных затрат, руб.	16777
20	Налоги, руб.	350
21	Итого затрат на 1000 км, руб.	17127
22	Нормативная прибыль, руб.	1413
23	Итого затрат с учетом прибыли, руб.	18540
24	Всего затрат на годовой пробег, руб.	648900
	в т.ч. затраты:	
	а) на грузоперевозки	389340
	б) на пробег	259560
25	Договорная цена, руб.:	
	а) за 1 т груза	549,9
	б) за 1 км пробега	18,5
	в) за 1 час работы (резервная)	287,1

По тем видам расходов, по которым есть нормативы (горюче смазочные материалы, амортизационные отчисления), затраты рассчитываются нормативным методом и вносятся коррективы при изменении их составляющих. По тем видам расходов, по которым нормативами воспользоваться сложно (затраты на ремонт, износ шин, плата за стоянку, заработная плата, прочие расходы) затраты устанавливаются исходя из фактических расходов и прогноза на планируемый период.

Плата за стоянку рассчитывается следующим образом:

1) планируются общегаражные (цеховые) расходы – заработная плата руководителя и обслуживающего персонала, износ гаража и стоянок, затраты на ремонт, отопление, освещение, воду и др.;

2) планируется количество машино-дней пребывания в хозяйстве автомобилей всех марок за год;

3) определяется средняя стоимость 1 дня стоянки 1 автомобиля делением суммы общегаражных расходов на количество машино-дней. В наших расчетах общегаражные расходы запланированы в сумме 631350 руб. Количество машино-дней 30 автомобилей – $30 \times 365 = 10950$. Средняя стоимость 1 дня стоянки 1 автомобиля составила: $631350 : 10950 = 57,6$ руб.;

4) рассчитывается плата за стоянку 1 автомобиля в год – $57,6 \times 365 = 21024$ руб.;

5) определяется плата за стоянку на 1000 км нормативного пробега. Она составит: $21024 : 35 = 600,7$ руб. Норматив заработной платы на 1000 км пробега определяется из запланированной годовой заработной платы со всеми начислениями и налогами на заработную плату и пересчитывается на 1000 км пробега. В нашем хозяйстве плановый годовой фонд заработной платы водителя с начислениями на заработную плату составил 163275 руб. Норматив заработной платы на 1000 км пробега составит $163275 : 35 = 4665$ руб.

Нормативную рентабельность для определения прибыли можно запланировать по средней рентабельности товарных видов продукции.

Для определения договорных цен на услуги автотранспорта общую сумму затрат на годовой пробег необходимо распределить на две части - на пробег и на перевезенный груз. Обычно

60% затрат относят на грузоперевозки и 40% - на пробег. Можно воспользоваться также коэффициентом использования пробега, если он выше 0,5, и, умножив его на сумму годовых затрат, определить затраты за пробег. Договорные цены рассчитываются за 1 т перевезенного груза и за 1 км пробега. Кроме того определяется договорная цена за 1 час работы. Она применяется, когда по не зависимым от водителя причинам его выручка за предоставленные услуги не может быть правильно определена.

При установлении договорных цен для специальных и легковых автомобилей с учетом специфики использования автомобиля, его загруженностью работой можно установить договорную цену за 1 км пробега, либо за 1 час работы.

Для стимулирования заинтересованности водителей выполнять дальние рейсы, по опыту организации арендного парка в передовых хозяйствах, можно устанавливать корректирующие коэффициенты к договорной цене за 1 км пробега на расстояния: до 100 км – 1; 100-300 км – 1,1; 301-500 км – 1,2; 501-800 км – 1,3; 801-1000 км – 1,4; свыше 1000 км – 1,5.

Договорную цену за 1 т перевезенного груза можно дифференцировать по классам груза: перевозка песка, щебня – 0,6; сена – 0,9; картофеля – 0,8.

Б). Ремонтная мастерская.

Коллектив ремонтной мастерской берет в аренду здания, оборудование и другие средства производства. Варианты установления договорных цен на услуги зависят от конкретных условий. В СПК «Прогресс» склад запасных частей находится в составе ремонтной мастерской. В этом случае можно устанавливать следующие договорные цены:

- 1) за реализацию запасных частей;
- 2) за предоставление места для ремонта;
- 3) за услуги ремонтных рабочих.

Договорная цена на запасные части должна возмещать стоимость запасных частей, а также затраты по их доставке и хранению, рассчитанные как наценка на стоимость реализованных запасных частей.

Договорная цена за предоставление места для ремонта должна возмещать цеховые затраты ремонтной мастерской: амортизацию и ремонт здания, освещение, отопление, содержа-

ние аппарата управления мастерской, налоги. Договорная цена рассчитывается как отношение указанных затрат к количеству место-дней или место-часов на ремонте.

Договорная цена за услуги ремонтных рабочих должна возмещать все оставшиеся затраты ремонтной мастерской: заработную плату ремонтных рабочих, ремонтные материалы, затраты на износ и ремонт оборудования, электропотребление оборудования, горючесмазочные материалы и прочие затраты. Договорная цена за 1 час работы рассчитывается делением суммы соответствующих затрат на затраты труда ремонтных рабочих в человеко-часах (табл. 22).

Таблица 22 - Затраты ремонтной мастерской в СПК «Прогресс »

Статьи затрат	Годовая сумма затрат, руб.
Заработная плата ремонтных рабочих с отчислениями во внебюджетные фонды (затраты 10020 чел.-ч.)	399 188
Износ оборудования (станков, сварки, кузнечного оборудования и прочие)	317 295
Ремонт оборудования	44 820
Электроэнергия	194 400
Горючесмазочные материалы	23 085
Прочие основные затраты	25 400
Запасные части	1 454 255
Износ и ремонт склада запасных частей	27 900
Заработная плата с отчислениями заведующего складом запасных частей	127 135
Затраты на доставку запасных частей и прочие	7 920
Цеховые расходы, всего	294 490
в том числе:	
- заработная плата заведующего мастерской, сторожа, уборщицы и нормировщика (4008 чел.-ч.)	180 325
- износ и ремонт здания ремонтной мастерской	90 495
- освещение	3 960
- отопление	-
- прочие	19 710
ИТОГО	3 086 588

Затраты ремонтной мастерской необходимо запланировать по требуемой классификации. Порядок планирования затрат традиционный. Там, где возможно, следует шире использо-

вать натуральные нормативы и их стоимостную оценку, чтобы в случае необходимости можно было их пересчитать.

Договорные цены за услуги ремонтной мастерской рассчитываются на основе установленных нормативных затрат:

1. За реализацию запасных частей.

Наценка на 1 рубль запасных частей устанавливается к стоимости реализованных запасных частей.

$$\begin{array}{l} \text{Наценка} \\ \text{на 1 рубль} \\ \text{стоимости} \\ \text{реализованных} \\ \text{запасных частей} \end{array} = \frac{162955}{1454955} \quad 0,112 \text{ руб.}, \text{ или } 11,2\%$$

2. За предоставление места для ремонта.

Количество предоставления место-дней для ремонта определяется умножением количества ремонтных мест на количество дней работы мастерской (например, $4 \times 305 = 1220$ место-дней) или можно использовать фактические данные.

$$\begin{array}{l} \text{Договорная цена} \\ \text{за 1 день на ремонте} \end{array} = \frac{294490}{1220} = 241,4 \text{ руб.}$$

Договорную цену за 1 день можно дифференцировать за 1 час:

$$241,4 : 7 = 34,5 \text{ руб.}$$

3. За услуги ремонтных рабочих.

Рассчитывается отношением суммы соответствующих издержек к затратам труда ремонтных рабочих в человеко-часах.

$$\begin{array}{l} \text{Договорная цена за} \\ \text{1 час услуг ре-} \\ \text{монтного рабочего} \end{array} = \frac{399188}{10020} = 40 \text{ руб. за 1 час}$$

Таким образом, за каждый час услуг ремонтных рабочих, подтвержденный документально, необходимо заплатить 40 руб. (табл.23).

Таблица 23 - Договорные цены на услуги ремонтной мастерской с учетом расчетной прибыли в колхозе «Прогресс»

Показатели	Договорная цена		
	Наценка на реализуемые запасные части	За предоставление места для ремонта (за 1 день), руб.	За 1 час услуг ремонтных рабочих, руб.
Договорная цена по нормативной себестоимости	0,112	241,4	40
Расчетная прибыль	0,011	2,6	4,0
Договорная цена с учетом расчетной прибыли	0,123	244,0	44,0

В некоторых хозяйствах не устанавливают договорную цену за предоставление места для ремонта. В этом случае цеховые расходы и налоги объединяются с остальными затратами (кроме затрат по реализации запасных частей), увеличивая таким образом расчетную цену за услуги ремонтных рабочих.

В хозрасчетных внутрихозяйственных подразделениях должен быть обеспечен выход и реализации продукции и затрат на ее производство. Обязанности сельхозпредприятия и внутрихозяйственного подразделения по ведению учета оговариваются в договоре.

Практика организации бухгалтерского учета при переходе на внутрихозяйственные хозрасчетные отношения свидетельствует о необходимости осуществления следующих мероприятий:

- на базе экономической и бухгалтерской служб хозяйства создать финансово-расчетный центр;
- пересмотреть график документооборота, при этом уточнить обязанности работников финансово-расчетного центра;
- присвоить внутрихозяйственным коллективам номера лицевых счетов, провести занятия с руководителями внутрихозяйственных коллективов и материально-ответственными лицами по правильному оформлению и ведению учетных документов;
- определить условия оценки продукции, работ, оказываемых услуг, подготовить ценники и снабдить ими внутрихозяйственные коллективы.

Для организации бухгалтерского учета продукции, а также материальных и денежных затрат внутрихозяйственные подразделения могут использовать лицевой счет арендатора, книгу учета доходов и расходов арендаторов. В хозрасчетных внутрихозяйственных коллективах нет надобности определять такие показатели, как эталонные гектары, тонно-километры, машино-смены и др.

Для учета полученной (реализованной) продукции, работ и услуг а также материальных и денежных затрат внутрихозяйственные коллективы применяют первичные документы, установленные для соответствующих подразделений и видов продукции. Так, реализацию продукции заготовительным и другим предприятиям внутрихозяйственные подразделения оформляют товарно-транспортными накладными. Учет продукции и материалов внутрихозяйственные подразделения могут вести в книге складского учета или карточке складского учета.

Стоимость продукции базисных кондиций (зерно после доработки, сахарная свекла после очистки) для оприходования и расчетов определяют по ценам реализации или договорным ценам.

Передачу средств производства в аренду оформляют актами передачи (зданий, сооружений, машин, оборудования, взрослого продуктивного скота и молодняка животных, других средств). Переданные арендаторам в аренду средства производства учитывают на балансе предприятия-арендодателя. Инвентаризацию основных средств проводят в установленном порядке.

IV.3. Проект организационно-экономического обоснования развития производственного предпринимательства в сельхозпредприятии

Наряду с рациональной специализацией большое влияние на эффективность производства коллективных сельскохозяйственных предприятий оказывают его размеры. Размеры любого производства представляют собой количественные объемы ресурсов и продукции, производимой в одном месте.

Рациональным размером коллективных сельскохозяйственных предприятий, являются такие, которые при определенной специализации и интенсивности, достигнутом уровне механизации производства и наличных трудовых ресурсах,

обеспечивает наиболее эффективное сочетание и использование всех факторов производства и получение максимума продукции с единицы земельной площади при наименьших затратах труда и средств.

При установлении размеров коллективных сельскохозяйственных предприятий, в которых земля выступает в качестве главного средства производства, показатель валовой продукции недостаточен, так как объем продукции в аграрном производстве – величина весьма изменчивая и зависит в первую очередь от размеров земельной площади и эффективности ее использования.

При расчетах размеров коллективных сельскохозяйственных предприятий ставится задача добиться максимально возможного объема продукции при наиболее эффективном использовании всех решающих и устойчивых факторов производства. Из числа этих факторов важнейшее значение имеют размеры земельной площади, сельскохозяйственных угодий, пашни.

Не останавливаясь на теоретических вопросах методики применения оптимизационных задач, приведем только решение одной из конкретных задач формирования оптимального плана для колхоза «Прогресс» Клинцовского района Брянской области.

Оптимизация производственной программы данного хозяйства на основе линейных моделей математического моделирования представляется нам наиболее рациональным (151).

Экономико-математическая задача формулируется следующим образом: при существующих ограничениях по использованию земельных ресурсов, по соотношению отдельных видов продукции в товарных группах, оптимизировать объемы производства с учетом максимизации валовой прибыли в конкретном хозяйстве.

Компонентами структурной экономико-математической модели являются ограничения (Приложение 2):

1. Ограничения по производственным ресурсам

$$\sum_{j \in J} a_{ij} x_j \leq b_i \quad (i \in I_1),$$

где i – индекс ограничения;

I_1 – множество номеров ограничений по производственным ресурсам;

j – индекс переменной;

J – множество номеров переменных, обозначающих кормовые и товарные культуры, угодья, поголовье сельскохозяйственных животных;

x_j – переменные, обозначающие размеры посевных площадей, угодий, поголовье сельскохозяйственных животных j -го вида;

a_{ij} – затраты i -го вида ресурса на единицу j -го вида переменной (отраслей растениеводства и животноводства).

В частном случае $a_{ij}=1$

b_i – объем i -го вида ресурса

2. Ограничения по кормовым балансам

$$\sum_{j \in J_1} v_{ij} x_j + \sum_{j \in J_2} r_{ij} x_j \geq \sum_{j \in J_3} a_{ij} x_j \quad (i \in I_2),$$

где I_2 – множество номеров ограничений по питательным веществам;

J_1 – множество номеров переменных, включающих кормовые культуры и угодья;

J_2 – множество номеров переменных, включающих покупные корма, побочную продукцию отраслей растениеводства и корма, полученные в результате обмена;

J_3 – множество номеров переменных, включающих отрасли животноводства (виды скота и птицы);

v_{ij} – выход i -вида питательного вещества в расчете на единицу (1 га) j -культуры или угодья;

r_{ij} – содержание i -вида питательного вещества в единице (1 ц) j -вида корма;

a_{ij} – потребность в i -виде питательного вещества единицы (1 гол.) j -отрасли животноводства.

3. Ограничения по балансам отдельных групп кормов

$$\sum_{j \in J_1^h} v_{ij} x_j + \sum_{j \in J_2^h} r_{ij} x_j \geq \sum_{j \in J_3^h} \underline{a}_{ijh} x_j + \sum_{j \in J_3} x_{jh} \quad (h \in H, i \in I_2'),$$

где h – индекс группы кормов;

H – множество номеров ограничений по балансам групп кормов;

I_2' – множество номеров ограничений по определенному виду питательного вещества (кормовым единицам);

I_1^h – множество номеров переменных, включающих кормовые культуры и уголья, от которых получают корма h -группы;

I_2^h – множество номеров переменных, включающих покупные корма и побочную продукцию отраслей растениеводства, используемые на корм;

\underline{a}_{ijh} – минимальная потребность в i -виде питательного вещества по h -группе кормов в расчете на единицу (1 гол.) j -отрасли животноводства;

x_{jh} – переменные, обозначающие приросты h -группы кормов для j -отрасли животноводства сверх минимальной границы.

4. Ограничения по максимально возможным приростам групп кормов по видам животных

$$x_{jh} \leq (\bar{a}_{ijh} - \underline{a}_{ijh}) x_j \quad (i \in I_2', j \in J_3, h \in H),$$

где \bar{a}_{ijh} – максимальная потребность в i -виде питательного вещества по h -группе кормов в расчете на единицу (1 гол.) j -отрасли животноводства.

5. Ограничения по суммарным приростам

$$\sum_{h \in H} x_{jh} = (a_{ij} - \sum_{h \in H} \underline{a}_{ijh}) x_j \quad (i \in I_2', j \in J_3)$$

6. Ограничения по балансам зеленых кормов по месяцам пастбищного периода.

$$\sum_{j \in J_1} d_{jt} v_{ij} x_j \geq \sum_{j \in J_3} \gamma_{jt} a_{ijh} x_j + \sum_{j \in J_3} \gamma_{jt} x_{jh} \quad (t \in T, i \in I_2', h \in H'),$$

где t – индекс месяца пастбищного периода;

T – множество ограничений по месяцам пастбищного периода;

H' – множество ограничений по зеленым кормам;

d_{jt} – доля выхода зеленых кормов в t -месяц пастбищного периода от j -культуры или угодья;

γ_{jt} – доля потребности в зеленых кормах в t -месяц пастбищного периода по j -отрасли животноводства.

7. Ограничение по пополнению кормовых ресурсов

$$x_j \leq \sum_{j \in J_1 \cup J_4} q_{ij} x_j \quad (i \in I_3, j \in J_2'),$$

где I_3 – множество номеров ограничений по пополнению ресурсов;

J_2' – множество номеров переменных, включающих побочную продукцию отраслей растениеводства;

J_4 – множество номеров переменных, включающих отрасли растениеводства, продукция которых имеет товарное назначение;

x_j – объем пополняемого кормового ресурса;

q_{ij} – выход побочной продукции с единицы (1 га) j -культуры.

8. Ограничения по реализации продукции

$$\sum_{k \in K} x_{ik} \leq \sum_{j \in J_4 \cup J_3} v_{ij} x_j \quad (i \in I_5),$$

$$x_{ik} \leq Q_{ik} \quad \left(\begin{array}{l} i \in I_5 \\ k \in K \end{array} \right),$$

где I_5 – множество, включающее номера ограничений по обязательному объему поставки продукции;

k – индекс канала реализации;

K – множество номеров переменных, обозначающих различные каналы реализации продукции;

x_{ik} – переменные, обозначающие объем i -вида продукции, распределяемой по k -каналу реализации;

v_{ij} – товарный выход i -вида продукции с единицы j -вида отрасли;

Q_{ik} – объем поставки i -вида продукции по каналу реализации;

- по каналам реализации

$$\sum_{j \in J_4 \cup J_3} v_{ij} x_j \geq Q_i \quad (i \in I_5),$$

где Q_i – объем поставки i -вида продукции.

9. Ограничения по определению общих экономических показателей

$$\sum_{j \in J \cup J_2} a_{ij} x_j = \bar{x}_i \quad (i \in I_6),$$

где i – индекс экономического показателя;

I_6 – множество номеров ограничений по подсчету общих экономических показателей;

x_i – переменная, обозначающее суммарное значение показателей i -вида;

a_{ij} – коэффициент затрат – выхода показателя i -вида на единицу интенсивности j -отрасли, j -вида корма.

Целевая функция – максимум прибыли

$$Z_{\max} = \bar{x}_i - \underline{x}_i \quad i \in I_6' \quad i \in I_6''$$

где I_6' – множество, включающее номер ограничения по подсчету стоимости товарной продукции;

I_6'' – множество, включающее номер ограничения по подсчету затрат на товарную продукцию.

Условие неотрицательности переменных:

$$X = \{x_j, x_i, x_{jh}, x_{ik}, \bar{x}_i\} \geq 0$$

Таблица 24 - Производственные ресурсы

Ресурсы	2010 г.
Используемая посевная площадь, га	2624
Естественные сенокосы, га	7
Естественные пастбища, га	159
Улучшенные сенокосы, га	-
Улучшенные пастбища, га	-
Отработано в растениеводстве, тыс. чел.-ч.	67

Таблица 25 - Реализация сельскохозяйственной продукции

Вид продукции	2010 г.
Озимая пшеница	4902
Озимая рожь	46
Ячмень	17
Картофель	30942
Овощи открытого грунта	9285

Таблица 26 - Исходные показатели по растениеводству

Культура, угодья	Урожайность, ц/га	Затраты труда в расчете на 1га, чел.час.
Озимая пшеница	23.0	3.75
Озимая рожь	23.0	3.75
Ячмень	30.4	8.70
Зернобобовые	27.4	8.33
Картофель	139.1	104.00
Овощи открытого грунта	294.8	441.18
Кормовые корнеплоды	447.2	200
Многолетние травы на сено	41.4	17.24
Многолетние травы на зеленую массу	180.0	5.13
Многолетние травы на сенаж	180.0	5.13
Однолетние травы на зеленый корм	30.0	7.14
Кукуруза на силос	180.0	10.00
Естественные сенокосы	25	7.50
Естественные пастбища	100	-

Таблица 27 - Распределение продукции растениеводства (ц/га)

Культура, угодья	Урожайность, ц/га	Отходы, убыль	Норма высева	Страх. запасы семян	Реализация	На корм	в т. ч. страх. запасы кормов	На корм с 1 га
Озимая пшеница	23.0	1.15	2.8	0.42	6.13	12.5	1.04	13.00
Озимая рожь	23.0	1.15	2.8	0.42	0.06	18.57	1.54	28.60
Ячмень	30.4	1.52	3.2	0.48	0.07	25.13	2.09	52.52
Зернобобовые	27.4	1.37	2.1	0.32	-	23.61	1.96	46.28
Картофель	139.1	6.96	35.0	5.25	105.14	-	-	-
Овощи открытого грунта	294.8	14.74	-	-	273.09	6.97	-	6,97
Кормовые корнеплоды	447.2	22.36	-	-	-	424.84	-	424,84
Многолетние травы на сено	41.4	4.14	-	-	-	37.26	4.66	173.63
Многолетние травы на зеленую массу	180.0	9.00	-	-	-	171.00	-	171,00
Многолетние травы на сенаж	180.0	18.00	-	-	-	162.00	20.25	3280.5
Однолетние травы на зеленый корм	30.0	1.50	-	-	-	28.50	-	28,50
Кукуруза на силос	180.0	45.00	-	-	-	135.00	-	135,00
Солома ячменная	15.2	1.52	-	-	-	13.68	1.71	23.39
Естественные сенокосы	25	2,5	-	-	-	22,5	2,81	19,69
Естественные пастбища	100	-	-	-	-	100	-	100

Таблица 28 - Выход питательных веществ с 1 га

Культура, угодья	Продукция на корм, ц	Содержание в 1ц корма, ц		Выход с 1 га	
		корм. ед.	перев. пр.	корм. ед.	перев. пр.
Озимая пшеница	13.00	1,2	0,117	15,6	1,521
Озимая рожь	28.60	1,2	0,117	34,32	3,346
Ячмень	52.52	1,12	0,10	58,82	5,252
Зернобобовые	46.28	1,17	0,20	54,15	9,256
Овощи открытого грунта	6,97	0,07	0,004	0,49	0,028
Кормовые корнеплоды	424,84	0,12	0,011	50,98	4,673
Многолетние травы на сено	173.63	0,52	0,047	90,29	8,161
Многолетние травы на зеленую массу	171,00	0,21	0,03	35,91	5,130
Многолетние травы на сенаж	3280.5	0,29	0,026	951,35	85,293
Однолетние травы на зеленый корм	28,50	0,21	0,03	5,99	0,855
Кукуруза на силос	135,00	0,24	0,03	32,4	4,05
Солома ячменная	23.39	0,36	0,01	8,42	0,234
Естественные сенокосы	19,69	0,42	0,04	8,27	0,788
Естественные пастбища	100	0,16	0,01	16,00	1,000

Таблица 29 - Техничко-экономические коэффициенты по выходу продукции и затратам в расчете на 1 га с.-х. культур

Культуры	Товарная продукция		Затраты на товарную продукцию, руб.
	ц	руб.	
Озимая пшеница	6.13	2.373	1.69
Озимая рожь	0.46	1.80	1.40
Ячмень	0.07	0.05	0.026
Картофель	105.14	100.86	45.352
Овощи открытого грунта	273.09	251.383	76.412

Таблица 30 - Исходные показатели по животноводству (в расчете на 1 среднегодовую голову)

Показатели	Молочное стадо	Молодняк КРС	Свиньи
Среднегодовой удой от 1 коровы, ц	52,10	-	-
Выход мяса на 1 среднегодовую голову, ц	-	1.33	0.32
Годовая потребность, ц в корм. ед.	51	16,2	10,95
в перевар. протеине	4.64	1,47	1,00

Таблица 31 - Допустимые границы содержания отдельных групп кормов в рационах животных, %

Группы кормов	Молочное стадо		Молодняк КРС	Свиньи
	min	max		
Концентрированные	30	40	45	80
Грубые	20	35	25	-
Силос	10	20	10	-
Сенаж	5	10	-	-
Корнеклубнеплоды	3	6	-	15
Зеленые	15	30	20	5
Итого	83	141	100	100

Таблица 32 - Допустимые границы содержания отдельных групп кормов в рационах животных, ц корм. ед.

Группы кормов	Молочное стадо			Молодняк КРС	Свиньи
	min	max	прирост сверх min		
Концентрированные	15,3	20,4	5,1	7,3	8,8
Грубые	10,2	17,9	7,7	4,1	-
Силос	5,1	10,2	5,1	1,6	-
Сенаж	2,6	5,1	2,5	-	-
Корнеклубнеплоды	1,5	3,1	1,6	-	1,6
Зеленые	7,7	15,3	7,6	3,2	0,6
Итого	42,4	72,0	29,6	16,2	11

Суммарный прирост $51-42,4=8,6$ ц корм.ед.

Система переменных

x_1 – площадь озимой пшеницы, га

x_2 – площадь озимой ржи, га

x_3 – площадь ячменя, га

x_4 – площадь зернобобовых, га

x_5 – площадь картофеля, га

x_6 – площадь овощей открытого грунта, га

x_7 – площадь кормовых корнеплодов, га

x_8 – площадь многолетних трав на сено, га

x_9 – площадь многолетних трав на зеленую массу, га

x_{10} – площадь многолетних трав на сенаж, га

x_{11} – площадь однолетних трав на зеленый корм, га

x_{12} – площадь кукурузы на силос, га

x_{13} – площадь естественных сенокосов, га

x_{14} – площадь естественных пастбищ, га

x_{15} – поголовье молочного стада, гол.

x_{16} – поголовье молодняка КРС, гол.

x_{17} – поголовье свиней, гол.

x_{18} – прибавка концентратов для молочного стада, ц корм. ед.

x_{19} – прибавка грубых для молочного стада, ц корм. ед.

x_{20} – прибавка силоса для молочного стада, ц корм. ед.

x_{21} – прибавка сенажа для молочного стада, ц корм. ед.

x_{22} – прибавка корнеклубнеплодов для молочного стада, ц корм. ед.

x_{23} – прибавка зеленых для молочного стада, ц корм. ед.

x_{24} – затраты на производство и реализацию товарной продукции, млн. руб.

x_{25} – стоимость товарной продукции, млн. руб.

x_{26} – привлечение рабочей силы, чел-час.

Система ограничений

В систему ограничений входят следующие:

- 1) Ограничения по производственным ресурсам.
- 2) Ограничения по кормовым балансам.
- 3) Ограничения по балансам отдельных групп кормов.
- 4) Ограничения по максимально возможным приростам групп кормов по видам животных.
- 5) Ограничения по суммарным приростам.

- 6) Ограничение по пополнению кормовых ресурсов.
- 7) Ограничения по реализации продукции.
- 8) Ограничения по определению общих экономических показателей

Представим экономико-математическую модель в форме линейных уравнений и неравенств:

- 1. По площади пашни, га

$$X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6 + X_7 + X_8 + X_9 + X_{10} + X_{11} + X_{12} \leq 2624$$

- 2. По площади естественных сенокосов, га

$$X_{13} \leq 7$$

- 3. По площади естественных пастбищ, га

$$X_{14} \leq 159$$

- 4. По использованию трудовых ресурсов, чел.-ч.

$$3,75X_1 + 3,75X_2 + 8,70X_3 + 8,33X_4 + 104,00X_5 + 441,18X_6 + 200,00X_7 + 17,24X_8 + 5,13X_9 + 5,13X_{10} + 7,14X_{11} + 10,00X_{12} + 7,5X_{13} \leq 67000 + X_{26}$$

- 5. Баланс кормовых единиц, ц

$$15,6X_1 + 34,32X_2 + 67,24X_3 + 54,15X_4 + 0,49X_6 + 50,98X_7 + 90,29X_8 + 35,91X_9 + 951,35X_{10} + 5,99X_{11} + 32,40X_{12} + 8,27X_{13} + 16,0X_{14} \geq 51,0X_{15} + 16,2X_{16} + 10,95X_{17}$$

- 6. Баланс переваримого протеина, ц

$$1,52X_1 + 3,35X_2 + 5,48X_3 + 9,26X_4 + 0,03X_6 + 4,67X_7 + 8,16X_8 + 5,13X_9 + 85,29X_{10} + 0,86X_{11} + 4,05X_{12} + 0,79X_{13} + X_{14} \geq 4,64X_{15} + 1,47X_{16} + X_{17}$$

7. Баланс концентратов (min), ц корм. ед.

$$15,6X1+34,32X2+58,82X3+54,15X4 \geq 15,3X15 \\ +7,3X16+8,8X17+ X18$$

8. Баланс грубых (min), ц корм. ед.

$$90,29X8+8,27X13+16,00X14 \geq 10,2X15+4,1X16+X19$$

9. Баланс корнеклубнеплодов (min), ц корм. ед.

$$0,49X6+50,98X7 \geq 1,5X15+1,6X17+X22$$

10. Баланс силоса (min), ц корм. ед.

$$32,4X12 \geq 5,1X15+1,6X16+X20$$

11. Баланс сенажа (min), ц корм. ед.

$$951,35X10 \geq 2,6X15+X21$$

12. Баланс зеленых (min), ц корм. ед.

$$35,91X9+5,99X11+16,00X14 \\ \geq 7,7X15+3,2X16+0,6X17+X23$$

13. По прибавке концентратов для молочного стада, ц корм. ед.

$$X18 \leq 5.1X15$$

14. По прибавке грубых для молочного стада, ц корм. ед.

$$X19 \leq 7.7X15$$

15. По прибавке силоса для молочного стада, ц корм. ед.

$$X20 \leq 5.1X15$$

16. По прибавке сенажа для молочного стада, ц корм. ед.

$$X_{21} \leq 26,5X_{15}$$

17. По прибавке корнеплодов для молочного стада, ц корм. ед.

$$X_{22} \leq 1,6X_{15}$$

18. По прибавке зеленых для молочного стада, ц корм. ед.

$$X_{23} \leq 7,6X_{15}$$

19. По суммарному приросту для молочного стада, ц корм. ед.

$$X_{18}+X_{19}+X_{20}+X_{21}+X_{22}+ X_{23}=8,6X_{15}$$

20. По реализации озимой пшеницы, ц

$$6,13X_1 \geq 4902$$

21. По реализации озимой ржи, ц

$$0,46X_2 \geq 46$$

22. По реализации ячменя, ц

$$0,07X_3 \geq 17$$

23. По реализации картофеля, ц

$$105,14X_5 \geq 30942$$

24. По реализации овощей открытого грунта, ц

$$273,09X_6 \geq 9285$$

25. По стоимости товарной продукции, млн. руб.

$$2.373X_1+1.8X_2+0.05X_3+100.86X_5+251.383X_6=X_{25}$$

26. По затратам на производство и реализацию товарной продукции, млн. руб.

$$1.69X_1+1.40X_2+0.026X_3+45,352X_5+76.412X_6=X_{24}$$

27. Условие неотрицательности

$$X_1, X_2, X_3, \dots, X_{26} \geq 0$$

Целевая функция – максимум прибыли от реализации продукции

$$Z=X_{25}-X_{24} \rightarrow \max$$

В результате решения модели при помощи VMware Workstation и пакета линейного программирования Simplex (приложение 13, 14) получена прибыль в размере 28540,7 тыс. руб.

Результаты решения экономико-математической задачи

Проведем анализ результатов оптимального решения экономико-математической задачи.

Таблица 33 - Реализация продукции растениеводства

Вид продукции	Фактически	Оптимальное решение	Отклонение (+ или -)
Озимая пшеница	4902	4904	+2
Озимая рожь	46	46	-
Ячмень	17	17.5	+0.5
Картофель	30942	33119	+2177
Овощи открытого грунта	9285	16385	+7100

По решению модели объемы реализации картофеля и овощей открытого грунта значительно увеличились по сравнению с фактическими данными 2010 года, а реализация озимой пшеницы и ячменя увеличилась незначительно. Неизменным остался только объем реализации озимой ржи.

Таблица 34 - Размер и структура товарной продукции

Вид продукции	Стоимость, тыс. руб.		Структура, %	
	фактически	по решению	фактически	по решению
Озимая пшеница	1352	1352	7,90	6,68
Озимая рожь	14	14	0,08	0,07
Ячмень	6	6,5	0,04	0,03
Картофель	13152	14285,9	76,81	70,57
Овощи открытого грунта	2598	4584,7	15,17	22,65
ИТОГО	17122	20243,1	100,0	100,0

По решению модели стоимость товарной продукции картофеля и овощей открытого грунта по сравнению с данными 2010г. увеличилась в 1,1 раза и в 1,8 раза соответственно. Стоимость озимой пшеницы и озимой ржи осталась неизменной, незначительно увеличилась стоимость ячменя. По решению структура товарной продукции по сравнению со структурой 2010г. незначительно уменьшилась по озимой ржи, озимой пшенице, ячменю и картофелю на 0,01%, 1,2%, 0,01% и 6,2% соответственно. Структура овощей открытого грунта увеличилась на 7,5%.

Таблица 35- Посевные площади и площади кормовых угодий

Культуры, угодья	Фактически	По решению	Отклонения
Озимая пшеница	800	800	-
Озимая рожь	100	100	-
Ячмень	230	250	20
Зернобобовые	120	120	-
Картофель	290	315	25
Овощи открытого грунта	34	60	26
Кормовые корнеплоды	30	58	28
Многолетние травы на сено	290	108	-182
Многолетние травы на зеленую массу	290	168	-122
Многолетние травы на сенаж	100	4	-96
Однолетние травы на зеленую массу	140	100	-40
Кукуруза на силос	200	158	-42
Итого занято пашни	2624	2207	-417
Естественные сенокосы	7	7	-
Естественные пастбища	159	159	-

По решению модели посевные площади культур изменились по ячменю (+20га), картофелю (+25га), овощам открытого грунта (+26га) и кормовым корнеплодам (+28). Площади озимой

пшеницы, озимой ржи и зернобобовых остались неизменными. Многолетние травы на сено, на зеленую массу, на сенаж, однолетние травы на зеленую массу и кукурузу на силос выращивать неэффективно. Площади сенокосов и пастбищ не изменились.

Таблица 36 - Поголовье животных

Вид скота	Фактически	По решению	Отклонение (+ или -)
Молочное стадо	600	600	-
Молодняк КРС	1295	1295	-
Свины	700	700	-

Поголовье скота равно поголовью по решению модели.

Потребность животных в кормах представлена в приложении 3.

Таблица 37 - Кормовой баланс

Вид скота, вид корма	Корма, ц корм. ед.							Переваримый протеин, ц
	концентраты	грубые	сенаж	силос	корнеплоды	зеленые	всего	
Потребность								
Молочное стадо	12240	6120	3660	3060	900	4620	30600	2784
Молодняк КРС	9453,5	5309,5	-	2072	2072	4144	23051	1903,7
Свины	6160	-	-	-	-	420	6580	700
Итого	27853,5	11429,5	3660	5132	2972	9184	60231	5387,7
Производство								
Озимая пшеница	12480						12480	1216
Озимая рожь	3432						3432	335
Ячмень	14705	2105					14705	1370
Зернобобовые	6498							1111,2
Овощи открытого грунта					29,4		29,4	1,8
Кормовые корнеплоды					2942,6		2942,6	269,6
Многолетние травы на сено		9266,6					9266,6	837,5
Многолетние травы на сенаж			3660				3660	328,1
Многолетние травы на зеленый корм						6041	6041	863
Однолетние травы на зеленый корм						599	599	86
Кукуруза на силос				5132			5132	641,5
Сенокосы		57,9					57,9	5,5
Пастбища						2544	2544	159
Итого	37115	11429,5	3660	5132	2972	9184	67387,5	7224,2
Превышение производства над потребностью	9261,5	0	0	0	0	0	7156,5	1836,5

Потребность животноводства в кормах всех видов удовлетворена. Производство равно потребности по сенажу, силосу, корнеплодам, грубым и сочным кормам. Производство превышает потребность по концентратам на 33%, Производство перерабатываемого протеина превышает потребность на 34%.

Таблица 38 - Прибыль и убытки от реализации продукции растениеводства

Вид продукции	Прибыль, тыс. руб. (убыток)			Оптимальное решение, % к фактическим данным
	фактически	по решению	отклонение	
Озимая пшеница	546	547.4	1.4	100.3
Озимая рожь	4	4	-	100.0
Ячмень	5	6	1	120.0
Картофель	16097	17485	1388	108.6
Овощи открытого грунта	5969	10498.3	4529.3	175.9
Итого	22621	28540.7	5919.7	126.2

Современные методы решения организационно-экономических задач в системе производства, и не только сельскохозяйственного, с помощью ЭММ позволяет объективнее прогнозировать производственную стратегию и тактику, реально ориентироваться в массе разнородных факторов, а значит увереннее чувствовать себя предпринимателю в непростом российском рынке.

Заключение

Предпринимательская деятельность в России имеет многовековые традиции. Его системное развитие началось в IX-XII веках, когда восточные славяне объединились в древнерусское государство – Киевскую Русь. Русь этого периода – одно из могущественных и авторитетных государств Европы. Быстрый рост производительных сил сопровождался углублением процесса разделения труда и, соответственно, образование городов и развитием ремесел, торговли. В это время появился первый древнерусский свод законов. Наряду с правовыми, хозяйственными, налоговыми определениями в нем были разработаны нормы торговли, как внутренней, так и внешней. Уже до Петровых времен купцы России вели торговлю с заграницей - Голландией, Англией, Германией, Персией, Италией и другими странами. В начале XVIII века в России наряду с коммерческим предпринимательством начало развиваться крупное производственное предпринимательство. Преобразования Петра I активно способствовали этому. В первой четверти XVIII века в стране было создано более 200 крупных предприятий. Они производили железо, оружие, на верфях строились корабли. На предприятиях легкой промышленности производили шпалеру, сахар, изделия ширпотреба.

С самого возрождения, и особенно в XVIII веке, крупнейшим торговым предпринимателем было государство. Сфера казенных монополий и откупов была очень значительной. С развитием промышленности государство стало активным участником производственного предпринимательства. Переданные из казны частным лицам-предпринимателям заводы, львиную долю произведенной продукции, особенно в тяжелой промышленности, должны были поставлять государству – заказчику этой продукции. Государство обеспечивало крупным предпринимателям сбыт, при этом промышленникам предоставлялись беспроцентные ссуды, а с 1710 года правительство приняло серьезные меры для защиты отечественной промышленности от иностранных товаропроизводителей. Была введена жесткая протекционистская политика. На зарубежные товары, аналоги российских, в 1724 году была установлена пошлина в 75% их стоимо-

сти. В то же время правительство Петра I вело жесткий контроль и регламентацию качества продукции, технологии производства, номенклатуры выпускаемой продукции. Все сопровождалось детальными отчетами. В случае недобросовестного или неумелого ведения производства, предприятие могло быть отобрано и передано снова в казну, а оттуда – другому лицу.

Уже в XVII веке в России были учёные, теоретически и практически создавшие основу российского предпринимательства. Ордин-Нащокин, являясь сторонником укрепления самостоятельности и независимости России, стал инициатором и одним из авторов Новоторгового Устава (1667 г.). Этот документ предусматривал ограничения для иностранцев, торгующих в России, и имел ярко выраженный протекционистский характер. Он обращал внимание на важность развития отечественной промышленности.

Родоначальник русской экономической мысли Юрий Крижанич (XVII век), автор книги «Политические думы», считал, что стабильные доходы государство может получить, только развивая промышленность, земледелие, ремесло, горное дело. Первый русский экономист, практик-предприниматель И.Т. Посошков (1652-1726 г.г.), в своей «Книге о скудости и богатстве» предлагал системный план обновления России, основанный на развитии промышленности, сельского хозяйства, торговли, модернизации армии. Во внешней торговле И.Т. Посошков предлагал регламентацию торговли по видам товаров, считал необходимым запретить вывоз сырья из страны, настаивал на строгом отборе ввозимых в Россию товаров.

Великий русский ученый М.В. Ломоносов считал, что богатство и благосостояние страны должно осуществляться за счёт отечественного производства через внешнюю торговлю. Крупный ученый, министр морского транспорта, председатель департамента государственной экономики Государственного Совета России Н.С. Мордвинов считал главной задачей государства – оказание помощи предпринимателям в развитии промышленности, сельского хозяйства, транспорта, т.е. производственного предпринимательства.

В конце XIX начале XX века предпринимательство в России приобрело крупные масштабы. Появились такие крупные

предприятия, как «Продуголь», «Продамет», товарищества братьев Нобель, Российско-американской мануфактуры и другие. Но в то же время монополистический капитализм, породивший капиталистические монополии, с их жесткими приемами и методами ценовой эксплуатации потребителей, положил начало социальному осмыслению этого экономического явления.

Стремительно развивающийся монополизм в России охватил и банковскую сферу. Из скромных посредников банки превратились в монополистов, распоряжающихся почти всем денежным капиталом страны и используя его для вклада в промышленные, торговые, транспортные и другие предприятия, становясь их прямыми совладельцами. В.И. Ленин охарактеризовал это процесс, как образование новой формы капитала – финансового. Финансовый капитал стал господствующим над другими формами капитала; господствующими стали и группы, возглавляющие этот капитал и получившие название финансовой олигархии. Они стали контролировать ключевые сферы экономики и политики (прессу, правительство, суд и т.д.), перекрыв каналы конкуренции.

Монополизм, низкий уровень социального обеспечения вызвали застой общественного производства. Перед первой мировой войной резко возрос экспорт сырья и низко технологичной продукции: леса, льна, яиц, сахара, нефти и нефтепродуктов. Попытка корпорации братьев Нобель потеснить мировых нефтяных гигантов путем создания в странах Западной Европы ряда дочерних компаний, окончилась неудачей. В борьбе с американской «Стандарт Ойл» они потерпели поражение. Малоуспешной оказалась и попытка прорваться на мировой рынок, предпринятая в первые, предреволюционные, годы XX века российскими металлургическими и машиностроительными заводами.

С 1921 года по 1927 год предпринимательская деятельность в России стала регулироваться государством путем принятия новой экономической политики (НЭП). Этот период ознаменовался наибольшими экономическими успехами, т.к. предпринимательская деятельность хозяйствующих субъектов оптимальным образом сочеталась с государственным регулированием и государственным предпринимательством.

Последующие 30-е годы ознаменовались индустриализацией и коллективизацией страны, осуществляемыми на основе государственного предпринимательства, с вытеснением частнособственнического. К 1940 году СССР создал мощную индустриальную базу и вышел в число лидеров развитых стран. В 60-х годах XX века экономическое развитие страны стало ослабевать, что привело к постепенному отставанию по ряду мировых позиций.

В 1990 году законами «О собственности в РСФСР», «О предприятии и предпринимательской деятельности» было введено многообразие форм собственности, и к настоящему времени уже около 80% предприятий находятся в частной собственности. Этот процесс продолжается на основе издаваемых постановлений правительства РФ о дальнейшей приватизации. Наступил этап почти полного отсутствия государственного предпринимательства и регулирования. В результате 22 лет этого периода в стране в 5-20 раз сократился выпуск промышленной продукции, некоторые отрасли машиностроения прекратили свое существование, не используется 40 млн. га пашни. Около 2 млн. специалистов в последние годы уехало за границу, огромные финансовые средства перетекают за пределы России, значительно снизилось социально-экономическое положение граждан России.

Создавшиеся проблемы во многом зависят от объективной оценки политико-экономического состояния в государстве. Объективность происходящих явлений, их научное обоснование являются ориентиром целевой функции общественного развития. Многие ученые характеризуют современный тип состояния экономики в России как олигархический, для которого характерно сращивание частной собственности и власти, приоритет капитала над трудом и потребителем, а источником политического слияния является сырьевая частная собственность.

В таких условиях предпринимательская деятельность большинства граждан, особенно крупная, невозможна, т.к. существующая экономика не соответствует ни рыночным, ни социальным принципам. В настоящее время особенно актуально мнение американского экономиста, Нобелевского лауреата Дж. Стиглица о нашей стране, который считает, что, чем ниже уровень социально-экономического развития общества, тем значительная должна быть роль государственного регулирования.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 27.12.1991 г. «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР»// СПС «Консультант-ПЛИЮС»
2. О порядке реорганизации колхозов и совхозов (Постановление Правительства РФ от 29.12.1991 г. № 86) – Правительственный вестник, 1992, 2 января // СПС «Консультант-ПЛИЮС»
3. Федеральный закон от 09.07.2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» // СПС «Консультант-ПЛИЮС»
4. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. перевод с англ./ Научн. ред. и автор предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989.
5. Бабкин К.А., Разумная промышленная политика, или как нам выйти из кризиса. – М.: 2011. – 95с.
6. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. - 231 с.
7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
8. Бауэр Д. и др. Экономика сельскохозяйственного предприятия: Учеб.-метод. пособие. – М., 1999. - 280 с.
9. Белоус Н.М. Продуктивность пашни и реабилитация песчаных почв/ Белоус Н.М., Шаповалов В.Ф. – Брянск: Изд-во Брянской ГСХА, 2006. – 432 с.
10. Берталанфи Л. История и статус общей теории систем. – Системные исследования. Ежегодник, 1978, - М.: Наука, 1979. - С. 20-37.
11. Брасс А.А. Основы менеджмента: Учебное пособие. - Минск: Экономика, 1999, - 239 с.
12. Бринкманн Т. Экономические основы организации сельскохозяйственных предприятий. Пер. с нем. – М.: Экономическая жизнь, 1926. – 510 с.

13. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учебник. – 2-е изд., испр. – М.: Дело, 2000. – 640 с.
14. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2012. – 519 с.
15. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учеб. пособие. – М.: «ЭМИТ-2000», 2000. – 436 с.
16. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. /Учебник/ Виханский О.С., Наумов А.И. – М.: Гардарика, 1996. – 457 с.
17. Водяников В.Т. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях. / В.Т. Водяников, А.И. Лысюк, Н.Е. Зимин. – М.: КолосС, 2006. – 506 с.
18. Войтович Н.В. Плодородие почв Нечерноземной зоны и его моделирование. М.: Колос, 1997. – 338 с.
19. Волкова О.Н. Управленческий учет: Учебник. - Изд-во Проспект, 2005.- 472 с.
20. Воропаев А.И. Экономические интересы трудовых коллективов сельскохозяйственных предприятий. – Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д.э.н. – Воронеж, 1998. – 46 с.
21. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.
22. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2001. – 502 с.
23. Гордеев А.В. и др. Реформирование хозяйственных отношений в аграрной сфере // Гордеев А.В., Киселев С.В., Петров В.А. и др. /Под ред. А.В. Гордеева. – М.: Информагротех, 1999. – 224 с.
24. Грузинов В.П.. Экономика предприятия: Учеб. пособие/ Грузинов В.П., Грибов В.Д. – 2-е изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. - С. 5-6.
25. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент: Учебник. – М.: «Тандем», изд-во ЭКСМОС, 1999. – 368 с.
26. Гуськов И.Б. Практика антикризисного управления предприятиями АПК/ Гуськов И.Б., Давыдов В.М. – М.: Колос, 1999. – 200 с.
27. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. - М.: 1976. - С. 220-224.

28. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 412 с.
29. Жигун Л.А. Современные основы организации контроля на предприятии. – М.: Феникс, 2007. – 387 с.
30. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика: Учебное пособие для студентов ВУЗов/ Под ред. В.Я. Захарова, А.О. Блинова, Д.В. Хавина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
31. Зелепугин А.Д. и др. Научные основы управления землепользованием. /Под общ. ред. проф. А.Д. Зелепугина. – Воронеж, Изд-во «Антонов В.П.», 2011. – 270 с.
32. Зелепугин А.Д. Рынок сельскохозяйственной продукции в системе общественного производства. Диссер. д.э.н. специальности 08.00.05. - М.: 1999. – 363 с.
33. Зелепугин А.Д. Экономический потенциал межотраслевого обмена в АПК региона.// Зелепугин А.Д., Рыбакова С.А., Бандурин Р.А и др. – Воронеж, «Истоки», 2008. – 247 с.
34. Злобин Е.Ф. Рыночная экономика АПК: Учебное пособие/ Злобин Е.Ф., Михалев А.А., Воропаев А.И. – Орел, 1999. – 480 с.
35. Камаев В.Д. и др. Учебник по основам экономической теории (экономика).- М.: "ВЛАДОС", 1994.- 384 с.
36. Капиталистическое управление: Уроки 80-х: Пер. с англ./ Под ред. А.А. Дынкина. – М.: Экономика, 1991.
37. Касацкий А.И. Пути реализации продуктивности зерновых культур и картофеля в юго-западной части Брянской области: Афтореф. дисс. канд. с.-х. наук. – Балашиха, 1998. – 27 с.
38. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: 1978,- 623 с.
39. Кларк Дж. Распределение богатства. - М.-Л. 1934,- 309 с.
40. Коган А.М. и др. Внутрихозяйственный расчет в сельскохозяйственных предприятиях. Рекомендации. – Горки, 1996.- 120 с.
41. Колпаков В.М. Теория и практика управленческих решений. - М.: МАУП, 2004. – 504 с.

42. Комплексная программа развития кормопроизводства Брянской области на 1991-1995 г.г. и на период до 2000 г. – Брянск, 1991. – 229 с.
43. Котлер Ф. Основы маркетинга/ Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.– 733 с.
44. Кошкин В.И. Модульная программа для менеджеров. Модуль 11. Антикризисное управление/ Кошкин В.И., Белых Л.П., Беляев С.Г. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
45. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. - Санкт- Петербург, 1992,- 379 с.
46. Макин Г.И. Организация управления в агропромышленном комплексе. – М.: АгриПресс, 1999. – 244 с.
47. Макконнелл К., Брю С. Экономика: принципы, проблемы и политика. - М.: Республика, 1992. - 399 с.
48. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 23.- С. 90-128.
49. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 24,- С. 5-278.
50. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. Пер. с англ.,- М., Издательская группа "Прогресс", 1993.- 415 с.
51. Маршалл А. Принципы экономической науки. т. 2. Пер. с англ. - М.: Изд-во "Прогресс", 1993.- 310 с.
52. Медушевский А.Н. Аграрные реформы в России: проекты и реализация // Мир России. 2007. Т. XVI. № 1. - С. 59-98.
53. Милосердов В.В. Аграрная политика и проблемы развития АПК. – М.: Агропромиздат, 1990. – 296 с.
54. Назаренко В.И. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой // Назаренко В.И., Папцов А.Г. - М.: 1995. -83 с.
55. Наумов В.Н. Организация предпринимательства: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2010. – 384 с.
56. Нечаев В.И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК // Нечаев В.И, Парамонов П.Ф. – М.: КолосС, 2008. – 312с.
57. Никитухин Е.Н. Организационно-экономическое обоснование механизма внутрихозяйственных отношений. – Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Москва, 2002. – 23 с.
58. Организация предпринимательской деятельности /Под ред. С.И. Грядова. - М.:Колос, 2003. – 416 с.

59. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях АПК./Под ред. Ю.Н. Шумакова. – М.: КолосС, 2001. – 367 с.
60. Основы научной организации труда. - М.: Экономика, 1971, 447с.
61. Печчеи А. Человеческие качества. М.: 1980.- С.10-147.
62. Положения о внутрихозяйственных организационно-экономических отношениях в кооперативных и акционерных сельскохозяйственных предприятиях. – М.: 1995. – 172 с.
63. Попов Н.А. Экономика сельскохозяйственного производства: Учебник. – М. «ЭКМОС», 1999. – 384 с.
64. Предпринимательская деятельность: учебник / коллектив авторов; под ред. Э.А. Арустамова. – М.: КНОРУС, 2011. – 208 с.
65. Радугин Н.П. Проблемы экономической реформы в стране. - М.: Палея, 1995. - 109 с.
66. Рикардо Д. Соч. Т. 1. – М.: 1995.
67. Родичев В.А., Родичева К.И. Тракторы и автомобили. 2-е изд.: - М.: Агропромиздат, 1986. – 351с.
68. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб./Росстат. – М.: 2009. – 847 с.
69. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат. сб. / Росстат. М., 2011. 813с.
70. РСФСР за 40 лет. – Стат. сб. Изд-во «Советская Россия».- М.: 1957. – 223 с.
71. Рыбакова С.А. Развитие регионального рынка картофеля. Дисс. к.э.н., спец-ти 08.00.05. – М.: 2003. – 177 с.
72. Рыночная экономика: Словарь/Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. - 2-е изд., доп. - М.: Республика, 1995.- 495 с.
73. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. 5-е изд. испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 288 с.
74. Садовский В.Н. Основания общей теории систем: логико-методологический анализ. – М.: Наука, 1979. – 29 с.
75. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. - М.: Прогресс, 1964,-780 с.
76. Сельское хозяйство Брянской области: стат. сборник/Террит. орган Фед. службы гос. статистики по Брянской области. – Брянск: Обл. полиграфическое объединение, 2011. – 231 с.

77. Серков А.Ф. Планирование сельского хозяйства в рыночных условиях (теория и методология). /Автореф. на соиск. уч. степ. д.э.н. – М.: 1996. – 40 с.

78. Серова Е.В. Аграрная экономика: Учебник для студентов экономических ВУЗов, факультетов и специальностей. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 480 с.

79. Сеницын А.А. и др. Экономическая оценка земель Брянской области. – Брянск, 1980. – 691 с.

80. Смагина И.А. Предпринимательское право: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2007. – 286 с.

81. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Пер. с англ.- М.: Соцгиз, 1962,- 560 с.

82. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. – Ростов-на-Дону, изд-во «Феникс», 1996. - С. 408-410.

83. Современный рынок: природа и развитие/Под ред. Э.П. Дунаева, И.Е. Рудаковой. - М.: Изд-во МГУ, 1992.-133 с.

84. Сорокин П.П. Основы сельскохозяйственного маркетинга. Учебное пособие. – М.: МИИСП. 1991. - 85 с.

85. Состояние и меры по развитию агропромышленного производства Российской Федерации. Ежегодный доклад 1999 год. – М.: 2000. – 227 с.

86. СССР в цифрах в 1967 году. – М.: 1968. – 227 с.

87. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. Пер. с франц. – М.: 1896 г. – 400 с.

88. Тимошенко Н.А. Управление системой организационно-экономического развития в коллективных сельскохозяйственных предприятиях. Диссерт. на соиск. уч. ст. к.э.н. по спец-ти 08.00.05. – М.: 2012. – 176 с.

89. Торики В.Е. Выращивание картофеля на Брянщине/ Торики В.Е., Косьянчук В.П. и др.; под общей редакцией Торики В.Е. - Брянск: Издательство Брянской ГСХА, 1998. – 117 с.

90. Торики В.Е. Экология и природопользование Брянской области/ Торики В.Е., Васильев М.Е., Просяников Е.В., Балясников И.А. – Брянск: Издательство Брянской ГСХА, 1999. – 161 с.

91. Тугачева Л.В. Совершенствование внутрхозяйственных отношений в интегрированных образованиях аграрного

сектора экономики. - Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Орел, 2009. – 23 с.

92. Цеддies Ю. Экономика сельскохозяйственных предприятий/ Цеддies Ю., Райш Э., Угаров А.А.– М.: Изд-во МСХА, 1999. – 400 с.

93. Чадаев Я.Е. Горизонты России. – М., Советская Россия, 1969. – 252 с.

94. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции/ Пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.

95. Чернышева Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, 2-е изд. – Ростов н/Д, Феникс. 2010. - 264 с.

96. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.

97. Черняков Б.А. Американское фермерство: XXI век. «Художественная литература» 2002. – 339 с.

98. Шакиров Ф.К. Организация производства на предприятиях АПК: Учебник./ Под ред. Р.К. Шакирова. – М.: КолосС, 2007. – 456 с.

99. Шалаев А.В. Стратегическое планирование на сельскохозяйственных предприятиях районного АПК. /Автореф. на соиск. уч. степ. к.э.н. – Воронеж: 2005. – 20 с.

100. Шандыбин А.И. Пособие земледельцу Брянской области. – Брянск: «Придесенье», 1998. – 496 с.

101. Шевченкова Т.Ф. Влияние техногенно-геологического фактора на природу Брянской области/Рациональное природопользование на территории Брянской области. М: МФПО, 1983. – С. 86-96.

102. Шмелев Н.П. В поисках здравого смысла. Двадцать лет российских экономических реформ. – Изд-во «Весь мир», 2006. – 512 с.

103. Экономика и статистика фирм: Учебник/ Под ред. проф. С.Д. Ильенковой. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 288 с.

104. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/ Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. - С.3.

105. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: Юристъ, 2003. - С. 18-19.
106. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов, 5-е изд. /Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008. - С. 6.
107. Экономика сельскохозяйственного предприятия: Учебник /Под ред. И.А. Минакова. М.: КолосС, 2004. – 528 с.
108. Югай А.М. Экономические отношения и мотивация труда в сельском хозяйстве (теория и практика). – М.: 2002 – 582 с.
109. Ястребова О.К. Введение в агробизнес. - М.: Изд-во МГУ, 1994. -112 с.
110. Shepherd G.S. Agricultural Price Control. - Amec, 1945, p.24.
111. Андреева Н. Сельское хозяйство США: факторы, определяющие высокую эффективность отрасли. // Человек и труд № 8, 2008. - С. 21-29.
112. Архангельский В. Об условиях инновационной модернизации. – Экономист № 6, 2012, с. 6-15.
113. Аферов В., Дукашин Г., Елистратова Н. Организация и оплата труда на основе коммерческого хозрасчета в ОПХ «Ялга» Республики Мордовия. – Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве, № 1, 2008, с. 24-30.
114. Белозерова С. Опыт советской индустриализации в контексте неоиндустриализации. – Экономист, № 6, 2012.
115. Борисов В.Н., Почукаева О.В. Модернизация промышленности РФ на основе развития отечественного машиностроения. – Проблемы прогнозирования, № 2, 2011.
116. Борхунов Н.А. Ценовые соотношения и ближайшие перспективы развития сельского хозяйства // Экономика сельского хозяйства России № 3, 2006. - С. 20.
117. Великий П.П. Социальная политика на селе: новые вызовы, старые ограничения // Журнал исследований социальной политики. 2007. Т. 5. № 2. - С. 231-244.
118. Волков А., Мешков В., Щербаков А. Проблемы обеспечения устойчивого развития. – Экономист № 3, 2012, С. 79-96.
119. Глазьев С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции. – Экономист, № 5, 2007.

120. Гоосен Е., Пахомова Е. Особенности банкротства сельскохозяйственных предприятий // Экономика сельского хозяйства России №1, 2009. – С. 58-60

121. Губанов С. О стратегии развития транспортного машиностроения (народнохозяйственный подход). – Экономист, № 5, 2007.

122. Демиденко С. И. Особенности антикризисного управления сельскохозяйственными предприятиями // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий №9, 2008. – С. 42-44

123. Евсеев Д. Оплата по конечному результату. - Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве, № 8, 2006. - С. 5-13.

124. Емельянов А. Финансово-экономическое положение сельского хозяйства: пути оздоровления. // Экономист № 8, 2006. - С. 87-93.

125. Зелепугин А., Бандурин Р. Экономическая оценка практики ценообразования в АПК Брянской области // АПК: экономика, управление № 11, 2007. - С. 53-55.

126. Зелепугин А.Д., Жданова Р.В. Методологические особенности мониторинга земель, как основы управления земельными ресурсами // Международный сельскохозяйственный журнал № 2, 2010. - с. 54-58.

127. Измалков С., Сонин К., Юркевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.)/ Вопросы экономики № 1, 2008. С. 3-18.

128. Конкин Ю. А. Целенаправленно обновлять технические средства производства / Ю. А. Конкин, Л. В. Тришкина, Е. Н. Сабирова // Техника и оборудование для села N 2 (152), 2010. - С. 27-29

129. Коныгин А.А. Рынок сельскохозяйственных продуктов и особенности ценообразования.// США: экономика, политика, идеология. №1,1992. - С.104-111.

130. Лубков А. Н. Проблемы организации, нормирования и мотивации труда в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий № 8, 2008. – С. 87-92.

131. Милосердов В. В. Этапы аграрной реформы России и ее итоги // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий № 8, 2008. – С. 7-13.

132. Насиковский И. Россия должна быть и будет неоиндустриальной. – Экономист, № 12, 2003.

133. О ходе аграрной реформы и состоянии сельского хозяйства Российской Федерации (экономический обзор Госкомстата России). // АПК: экономика, управление № 2, 1993. - С. 6-21.

134. Письменная Д.Н. Опыт и перспективы аудита в агропромышленном комплексе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий № 2, 1995. - с. 36-38.

135. Примаков Е.М. Вызовы времени и проблемы социально-экономического развития современной России. Выступление в АТ и СО. – Эксперт, № 5, 2010.

136. Реус А. О развитии станкоинструментальной промышленности. - Экономист, № 9, 2007.

137. Селезнев А. АПК в 2004 г.: основные результаты. // Экономист № 3, 2005. - С. 79-84.

138. Стрижкова Л., Тишина Л. О ловушке импортопотребления. - Экономист, № 5, 2012.

139. Ушачев И. Социально-экономические факторы устойчивого развития АПК // Экономист № 3, 2005. - С. 85-91.

140. Ушачев И., Серков А. Агропромышленный комплекс России: состояние и проблемы // Наша власть № 11 (102), 2009. - С. 5-10.

141. Хлыстун В. Н. Выйдет ли российское хозяйство из спирали многовековой драмы? // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий № 12, 2008. – с. 9-13.

142. Черняков Б.А. Опыт в США в развитии сельских районов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий № 11, 2001. - с.13-17.

143. БГ- Знание. РУ. Сельское хозяйство России. Web:www.bg-znanie.ru.

144. Методика расчета коэффициента текущей ликвидности. /<http://www.bibliotekar.ru/>

145. Милосердов В.В. «Сельское хозяйство – приоритетный национальный проект. – Web:<http://hghltd.yandex.net>.

146. Организация экономического сотрудничества и развития – Nezachetov Net. – Web: [http:// www.nezachetovnet.ru/free/](http://www.nezachetovnet.ru/free/).

147. Перспективное агроэкологическое зонирование территории (Брянская область). - Web: <http://www.bryanskobl.ru/region>.

148. Резолюция I всероссийского съезда представителей трудовых коллективов России «О бедственном положении в сельском хозяйстве». – Web: <http://kprf.ru>.

149. Рейтинг лучших сельхозпредприятий России: сильные становятся еще сильнее. – Web: <http://agroobzor.ru/econ/print-130>.

150. ТОФСГС по Брянской области – Сельское хозяйство. – Web: [http://bryansk.gks.ru/digital/region 4](http://bryansk.gks.ru/digital/region4).

151. Финансовый анализ. Коэффициент обеспеченности собственными средствами. [http://www.finances-analysis.ru/ financial-coefficient/kojefficient-obespechennosti-sobstvennymi-sredstvami.htm](http://www.finances-analysis.ru/financial-coefficient/kojefficient-obespechennosti-sobstvennymi-sredstvami.htm)

ДОГОВОР ХОЗРАСЧЕТНОЙ БРИГАДЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ
ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА С АДМИНИСТРАЦИЕЙ
КОЛХОЗА «ПРОГРЕСС» КЛИНЦОВСКОГО РАЙОНА
БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Колхоза «Прогресс» в лице директора (Ф. И. О.), действующего на основании Устава именуемого далее «Хозяйство» с одной стороны, и хозрасчетная бригада в лице (Ф. И. О.), именуемая далее «Коллектив» с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. За коллективом закрепляются: пашня - ___ га; в т. ч. озимые ___ га, из них пшеница - _____ га, рожь - _____ га, многолетние травы - _____ га, а также основные средства производства растениеводства;

1.2. Коллектив обязуется произвести продукцию растениеводства в пределах лимита затрат согласно технологическим картам.

2. Права и обязанности сторон

2.1. Обязанности «Хозяйства»

2.1.1. Обеспечить учет и прием продукции надлежащего качества;

2.1.2. Обеспечить «Коллектив» в установленные сроки всеми материальными техническими средствами, предусмотренными технологическими картами;

2.1.3. Учет и списание затрат на материально-технические ресурсы по ценам, предусмотренным в технологических картах.

2.2. Права «Хозяйства»

2.2.1. Осуществлять контроль за «Коллективом» по целевому использованию помещений, оборудования, переданные материально-технические ресурсы;

2.2.2. В случае утраты имущества, переданного «Коллективу» по его вине, «Хозяйство» взыскивает в добровольном или судебном порядке с «Коллектива» стоимость утраченного имущества;

2.2.3. В случае невыполнения плана производства продукции растениеводства по вине «Коллектива», «Хозяйство» взыскивает с «Коллектива» за каждый центнер недополученной продукции 10% ее стоимости.

2.3. Обязанности «Коллектива»

2.3.1. Использовать переданные «Хозяйством» помещения, технику и оборудование исключительно по прямому назначению и производить текущий ремонт;

2.3.2. Реализовать хозяйству продукцию, отвечающую требованиям настоящего договора;

2.3.3. Выполнять качественно весь комплекс работ, предусмотренный технологией производства;

2.3.4. Руководствоваться в своей деятельности по расходу материальных ресурсов лимитом, предусмотренным технологическими картами;

2.3.5. Организовывать учет отработанного времени и выполнения всех работ в подразделении, а также вне своего хозяйства;

2.3.6. Осуществлять контроль за расходом товарно-материальных и денежных ресурсов по лимитированной чековой книжке;

2.3.7. Соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, требования по технике безопасности.

2.4. Права «Коллектива»

2.4.1. Потери от форс мажорных обстоятельств покрываются за счет «Хозяйства».

3. Оплата труда

3.1. В течение года «Коллективу» выплачивается аванс в размере тарифного фонда, предусмотренного технологическими картами, за выполнение конкретных технологических операций согласно объему выполненных работ и коэффициенту трудового участия при условии отсутствия случаев превышения лимитов затрат по расходу материальных ресурсов по вине «Коллектива».

3.2. Превышение лимитов затрат по расходу материальных ресурсов по вине «Коллектива», возмещается за счет средств, предусмотренных на оплату труда «Коллектива».

3.3. При уменьшении лимитов затрат по расходу материальных ресурсов «Хозяйство» производит поощрение «Коллектива» в размере до 10% от хозрасчетного дохода.

3.4. По окончании выполнения комплекса работ, предусмотренных технологией производства, производится окончательный расчет.

3.5. При увеличении урожайности до 10% - размер дополнительной оплаты – 5% от стоимости произведенной продукции.

- При увеличении урожайности от 11 до 15% - размер дополнительной оплаты – 10% от произведенной продукции.

- При увеличении урожайности свыше 15% - размер дополнительной оплаты – 15% от произведенной продукции.

4. Ответственность сторон

4.1. Хозяйство и члены коллектива по производству продукции растениеводства несут ответственность за нарушение условий настоящего договора в соответствии с действующим законодательством и положением о внутривозрастном расчете.

Настоящий договор заключен сроком на 1 год.

Составлен в 2 экземплярах, имеющих равную юридическую силу, действует до _____ г.

Подписи сторон:

от администрации _____ (Ф. И. О.)

от коллектива

бригады _____ (Ф. И. О.)

Приложение 2

Модель timosh.zmp
Результаты решения.

Решение оптимальное. Z= 28540.6797
1. Матрица решения.

ЛИСТ 1

ПЕРЕМЕННЫЕ ЗНАЧЕНИЯ	X 1	X 2	X 3	X 4	X 5	##
	800:	100:	250:	120:	315:	
ОГРАНИЧЕНИЯ						:ОГРА: :НИЧЕ: :НИЯ:
1 <:	800:	100:	250:	120:	315:	1:
4 <:	3000:	375:	2175:	999.6:	32760:	4:
5 >:	12480:	3432:	16810:	6498:	--:	5:
6 >:	1216:	335:	1370:	1111.2001:	--:	6:
7 >:	12480:	3432:	14705:	6498:	--:	7:
8 >:	--:	--:	2105:	--:	--:	8:
20 >:	4904:	--:	--:	--:	--:	20:
21 >:	--:	46:	--:	--:	--:	21:
22 >:	--:	--:	17.5:	--:	--:	22:
23 >:	--:	--:	--:	--:	33119.1016:	23:
25 =:	1898.3999:	180:	12.5:	--:	31770.9004:	25:
26 =:	1352:	140:	6.5:	--:	14285.8809:	26:
МАХ.:	--:	--:	--:	--:	--:	:
ВЕРХ:	800:	100:	250:	--:	315:	:
НИЖН:	0:	0:	0:	120:	0:	:

ЛИСТ 2

ПЕРЕМЕННЫЕ ЗНАЧЕНИЯ	X 6	X 7	X 8	X 9	X 10	##
	60:	57.7207:	102.6316:	168.2261:	3.8472:	
ОГРАНИЧЕНИЯ						:ОГРА: :НИЧЕ: :НИЯ:
1 <:	60:	57.7207:	102.6316:	168.2261:	3.8472:	1:
4 <:	26470.7988:	11544.1357:	1769.3693:	863:	19.736:	4:
5 >:	29.4:	2942.6001:	9266.6104:	6041:	3660.0002:	5:
6 >:	1.8:	269.5556:	837.4741:	863:	328.1247:	6:
8 >:	--:	--:	9266.6104:	--:	--:	8:
9 >:	29.4:	2942.6001:	--:	--:	--:	9:
11 >:	--:	--:	--:	--:	3660.0002:	11:
12 >:	--:	--:	--:	6041:	--:	12:
24 >:	16385.4004:	--:	--:	--:	--:	24:
25 =:	15082.9795:	--:	--:	--:	--:	25:
26 =:	4584.7202:	--:	--:	--:	--:	26:
МАХ.:	--:	--:	--:	--:	--:	:
ВЕРХ:	60:	--:	--:	--:	--:	:
НИЖН:	0:	0:	0:	0:	0:	:

ЛИСТ 3

ПЕРЕМЕННЫЕ	X 11	X 12	X 13	X 14	X 15	##
ЗНАЧЕНИЯ	100:	158.3951:	7:	159:	600:	
ОГРАНИЧЕНИЯ						
1 <	100:	158.3951:	--:	--:	--:	1:
2 <	--:	--:	7:	--:	--:	2:
3 <	--:	--:	--:	159:	--:	3:
4 <	714:	1583.9504:	52.5:	--:	--:	4:
5 >	599:	5132:	57.89:	2544:	-30600:	5:
6 >	86:	641.5:	5.53:	159:	-2784:	6:
7 >	--:	--:	--:	--:	-9180:	7:
8 >	--:	--:	57.89:	--:	-6120:	8:
9 >	--:	--:	--:	--:	-900:	9:
10 >	--:	5132:	--:	--:	-3060:	10:
11 >	--:	--:	--:	--:	-1560:	11:
12 >	599:	--:	--:	2544:	-4620:	12:
13 <	--:	--:	--:	--:	-3060:	13:
14 <	--:	--:	--:	--:	-4620:	14:
15 <	--:	--:	--:	--:	-3060:	15:
16 <	--:	--:	--:	--:	-15900:	16:
17 <	--:	--:	--:	--:	-960:	17:
18 <	--:	--:	--:	--:	-4560:	18:
19 =	--:	--:	--:	--:	-5160:	19:
МАХ.	--:	--:	--:	--:	--:	
ВЕРХ	--:	--:	--:	--:	600:	
НИЖН	100:	0:	0:	0:	600:	

ЛИСТ 4

ПЕРЕМЕННЫЕ	X 16	X 17	X 18	X 21	X 24	##
ЗНАЧЕНИЯ	1295:	700:	3060:	2100.0002:	48944.7813:	
ОГРАНИЧЕНИЯ						
5 >	-20979.002:	-7665:	--:	--:	--:	5:
6 >	-1903.65:	-700:	--:	--:	--:	6:
7 >	-9453.5:	-6160:	-3060:	--:	--:	7:
8 >	-5309.5:	--:	--:	--:	--:	8:
9 >	-2072:	--:	--:	--:	--:	9:
10 >	-2072:	--:	--:	--:	--:	10:
11 >	--:	--:	--:	-2100.0002:	--:	11:
12 >	-4144:	-420:	--:	--:	--:	12:
13 <	--:	--:	3060:	--:	--:	13:
16 <	--:	--:	--:	2100.0002:	--:	16:
19 =	--:	--:	3060:	2100.0002:	--:	19:
25 =	--:	--:	--:	--:	-48944.7813:	25:
МАХ.	--:	--:	--:	--:	48944.7813:	
ВЕРХ	1295:	700:	--:	--:	--:	
НИЖН	1295:	700:	0:	0:	0:	

=====			
ПЕРЕМЕННЫЕ	: X 25	: X 26	: ## :
ЗНАЧЕНИЯ	: 20369.1016	: 15327.0908	: :

	:	:	:ОГРА:
	:	:	:НИЧЕ:
ОГРАНИЧЕНИЯ	:	:	:НИЯ :
	:	:	: :
=====			
4 < :	: --	: -15327.0908	: 4:
26 = :	: -20369.1016	: --	: 26:

МАХ. :	: -20369.1016	: --	: :

ВЕРХ :	: --	: --	: :
НИЖН :	: 0:	: 0:	: :
=====			

2. Характеристика ограничений

=====						
ОГРАНИЧЕНИЕ	: НИЖ. ГРАНИЦА:	ВЕР. ГРАНИЦА:	СУММА	: ОТКЛОНЕНИЕ	: ОЦЕНКА	: ## :

1 < :	: --	: 2624:	2235.8206:	388.1794:	0:	1:
2 < :	: --	: 7:	7:	0:	0:	2:
3 < :	: --	: 159:	159:	0:	0:	3:
4 < :	: --	: 67000:	67000:	0:	-0:	4:
5 > :	: 0:	: --	10248.499:	10248.499:	-0:	5:
6 > :	: 0:	: --	1836.5344:	1836.5344:	-0:	6:
7 > :	: 0:	: --	9261.5:	9261.5:	-0:	7:
8 > :	: 0:	: --	0:	0:	0:	8:
9 > :	: 0:	: --	0:	0:	0:	9:
10 > :	: 0:	: --	0:	0:	0:	10:
11 > :	: 0:	: --	0:	0:	0:	11:
12 > :	: 0:	: --	0:	0:	0:	12:
13 < :	: --	: 0:	0:	0:	0:	13:
14 < :	: --	: 0:	-4620:	4620:	0:	14:
15 < :	: --	: 0:	-3060:	3060:	0:	15:
16 < :	: --	: 0:	-13800:	13800:	0:	16:
17 < :	: --	: 0:	-960:	960:	0:	17:
18 < :	: --	: 0:	-4560:	4560:	0:	18:
19 = :	: 0:	: 0:	0:	0:	0:	19:
20 > :	: 4902:	: --	4904:	2.0001:	-0:	20:
21 > :	: 46:	: --	46:	0:	-0:	21:
22 > :	: 17:	: --	17.5:	0.5:	-0:	22:
23 > :	: 30942:	: --	33119.1016:	2177.0999:	-0:	23:
24 > :	: 9285:	: --	16385.4004:	7100.3999:	-0:	24:
25 = :	: 0:	: 0:	0:	0:	-1:	25:
26 = :	: 0:	: 0:	0:	0:	1:	26:
=====						

Приложение 3

Таблица 11 - Потребность животных в кормах (ц корм. ед.)

Вид корма	Минимальная потребность	Прибавка кормов к минимальной границе						Всего
		концентратов	грубых	сенаж	силос	корнеплодов	зеленых	
Молочное стадо								
Концентрированные	9180	3060	-	-	-	-	-	12240
Грубые	6120	-	-	-	-	-	-	6120
Сенаж	1560	-	-	2100	-	-	-	3660
Силос	3060	-	-	-	-	-	-	3060
Корнеплоды	900	-	-	-	-	-	-	900
Зеленые	4620	-	-	-	-	-	-	4620
Итого	25440	3060	0	2100	-	-	-	30600
Молодняк КРС								
Концентрированные	9453.5	-	-	-	-	-	-	9453.5
Грубые	5309.5	-	-	-	-	-	-	5309.5
Сенаж	-	-	-	-	-	-	-	-
Силос	2072	-	-	-	-	-	-	2072
Корнеплоды	2072	-	-	-	-	-	-	2072
Зеленые	4144	-	-	-	-	-	-	4144
Итого	23051	-	-	-	-	-	-	23051
Свиньи								
Концентрированные	6160	-	-	-	-	-	-	6160
Грубые	-	-	-	-	-	-	-	-
Сенаж	-	-	-	-	-	-	-	-
Силос	-	-	-	-	-	-	-	-
Зеленые	420	-	-	-	-	-	-	420
Итого	6580	-	-	-	-	-	-	6580

Научное издание

Зелепугин Анатолий Дмитриевич
Тимошенко Наталья Александровна
Рыбакова Светлана Александровна
Зелепугин Дмитрий Анатольевич

**ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РОССИИ – теория и практика**

Монография

Под общей редакцией Заслуженного работника Высшей школы РФ,
доктора экономических наук, профессора А.Д. Зелепугина

ISBN 978-5-88517-250-9



Редактор Лебедева Е.М.

Подписано к печати 05.05.2014. Формат 60x84¹/₁₆.

Бумага офсетная. Усл. п. л. 12,78. Тираж 500 экз. Изд. 2692.

Издательство Брянской государственной сельскохозяйственной академии.
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянская ГСХА