

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СЕМЬДЕСЯТ ТРЕТИЙ

МОСКВА
2006

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

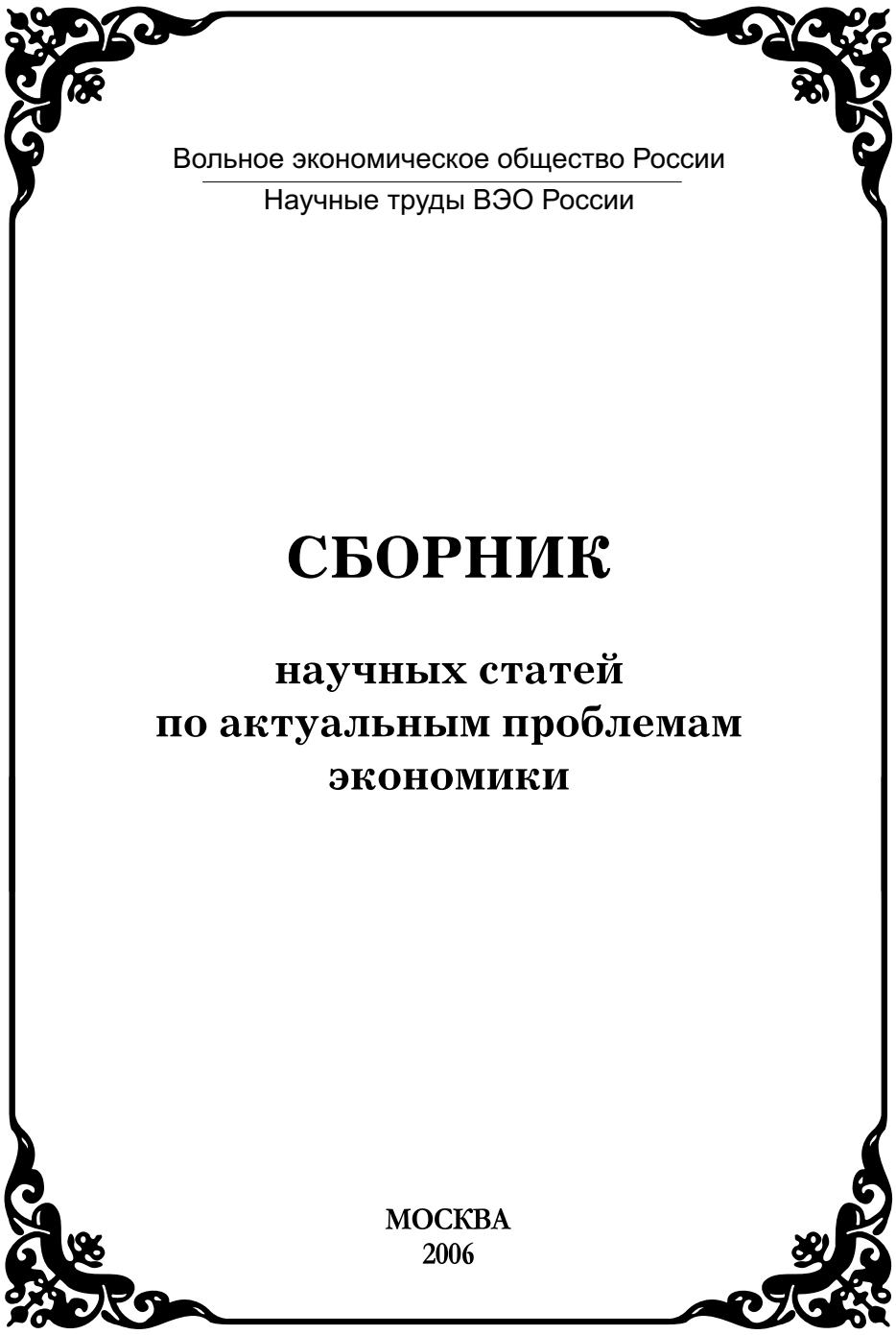


МОСКВА
2006

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.



Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

СБОРНИК
научных статей
по актуальным проблемам
ЭКОНОМИКИ

МОСКВА
2006

С 2003 года по решению президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в Перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора наук.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН** Вице-президент, председатель Научно-практического совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР** Член Правления Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, доктор экономики и менеджмента, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Вице-президент Вольного экономического общества России, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ** Член президиума Вольного экономического общества России, президент Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор

ISBN 5-94160-055-0

Вольное экономическое общество России, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

И.Т. АБДУКАРИМОВ, Н.В. ТЕН

Кругооборот средств инвестированных
в основные средства предприятия 8

Е.Н. АКимова, А.Ю. ЧИСТОХОДОВ

Роль платежеспособного спроса в макроэкономике 15

О.В. ГАЙДАЕНКО, А.А. ГАЙДАЕНКО

Особенности использования прогнозных сценариев в АПК 20

А.А. ГАЙДАЕНКО

Факторы, влияющие на прогнозирование в птицеводстве 23

Р.С. ГОЛОВ, Д. Г. ВАЛЯЕВ

О проблеме энергосбережения в России 26

Г.Н. ГУЖИНА

Методика интегрированной ранговой оценки
уровня конкурентоспособности
сельскохозяйственного предприятия 50

П.В. ДАЦЮК

Стратегия управления семеноводством 52

В.В. ЗРАЖЕВСКИЙ

Стабильность, стабильность и еще раз стабильность 57

А.М. КАЗАКОВ, А.Н. ПРОРОКОВ

Современные принципы логистики
в транспортировке российской нефти 66

А.А. КУЗЬМИНА

Перспективы развития тепличных
комплексов Московской области 75

ЛАВРЕНКО С. В.

Правоохранительные органы в механизме
обеспечения финансовой безопасности
Российского государства 78

МОЖАЕВ Е.Е.

Эффективность управления 80

С.В. НЕДОСЕКИН

Особенности деятельности личных
подсобных хозяйств в России 86

М.В. САПЕГИНА

Аспекты государственного регулирования
предложения и спроса на продовольственном рынке 92

А.В. СКОЧ

Теоретические аспекты развития
региональных кластеров в новой экономике 98

В.Е. СМИРНОВ

Оценка эффективности управления 105

А.А. СОРОКО

Стратегические аспекты совершенствования
сбытовой и ценовой политики предприятий
в современных условиях 108

С.В. СУХОВ

Методология формирования агрегированной
стратегии управления комплексом
маркетинга вуза на основе НПС 117

Б.Б. ХАМЧИЕВ

Резервы увеличения производства растительного масла 121

КРУГООБОРОТ СРЕДСТВ, ИНВЕСТИРОВАННЫХ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

И.Т. АБДУКАРИМОВ,

профессор кафедры бухучета, анализа аудита Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина, д.э.н.

Н.В. ТЕН,

аспирантка Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина

Характерной особенностью основных средств является то, что в процессе их эксплуатации они сохраняют свою натурально-вещественную форму, не покидая сферу производства после каждого цикла, и их стоимость переносится на продукт не сразу, а по частям.

Основные средства признаются в качестве актива, если есть уверенность в получении хозяйствующим субъектом в будущем экономической выгоды от их эксплуатации.

Для того чтобы вернуть денежные средства вложенные (инвестированные) в основные средства они, в отличие от оборотных средств, должны пройти несколько производственных циклов, т.е. их кругооборот носит длительный период.

Полное представление о кругообороте средств предприятия вложенных (инвестированных) в основные средства, можно понять рассмотрев один цикл этого оборота (*см. рисунок 1*).

В связи с тем, что основные средства находятся в эксплуатации длительный период, их стоимость постепенно переносится на стоимость производимой продукции (оказание услуг) в виде амортизационных отчислений.

Сумма амортизационных отчислений, как известно, зависит от первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств и срока их эксплуатации.

Но при этом необходимо также иметь ввиду, что основные средства участвуя в процессе производства, наряду с оборотными активами создают прибавочную стоимость, частью которой является прибыль предприятия.

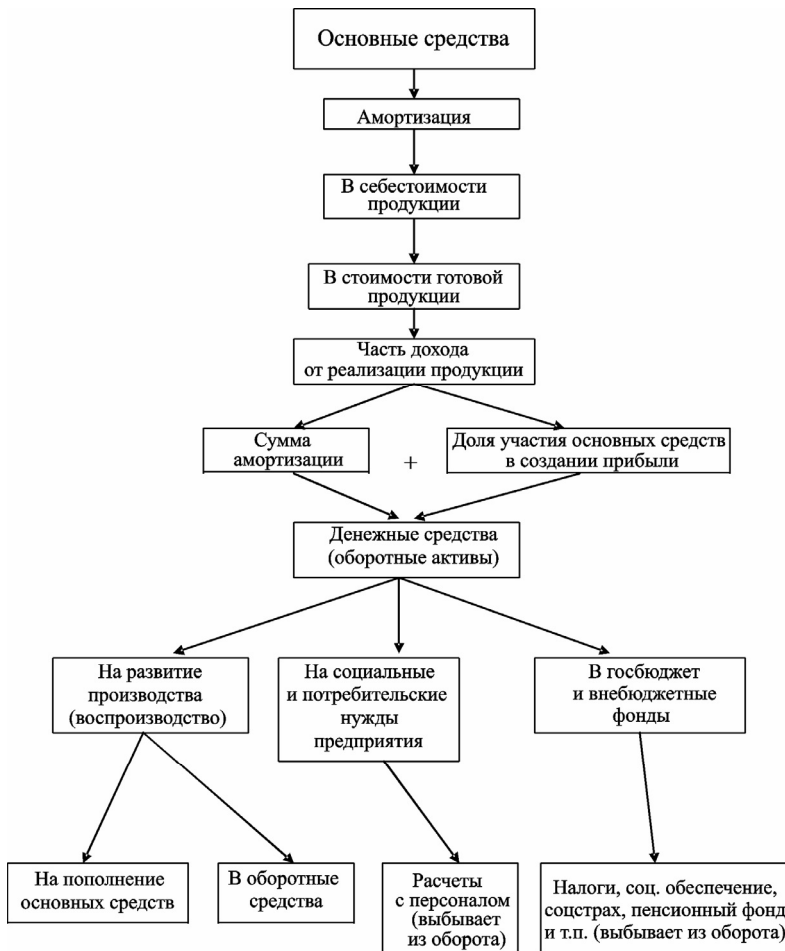


Рис. 1. Кругооборот средств, вложенных в основные фонды предприятия (один цикл кругооборота).

Таким образом, сумма амортизации, т.е. часть стоимости основных средств включается в себестоимость продукции. Так как амортизационные отчисления относятся к группе постоянных статей расходов, они после выпуска и реализации продукции возвращаются предприятию в виде маржинальной

прибыли. Маржинальная прибыль включает также прибыль предприятия, которая образуется в процессе хозяйственной деятельности при эксплуатации всего капитала, т. е. активов предприятия (основных и оборотных средств).

Сумма прибыли образованная в результате использования основных средств определяется на основе рентабельности общего капитала (ROA), исчисленной с учетом прибыли до налогообложения, по формуле:

$$П_{\text{ос. ср.}} = \frac{\sum \text{OC} \times \text{ROA}}{100}$$

Где: $П_{\text{ос. ср.}}$ – прибыль от использования основных средств;

$\sum \text{OC}$ – сумма первоначальной стоимости основных средств на начало года;

ROA – уровень рентабельности общего капитала исчисленной с учетом прибыли до налогообложения.

Например, первоначальная стоимость основных средств (производственного оборудования) – 500,0 тыс. руб., срок эксплуатации этого оборудования – 5 лет при нулевой остаточной стоимости в конце эксплуатации. Рентабельность общего капитала, исчисленной с учетом прибыли до налогообложения, составила 10%.

При линейном (равномерном) методе начисления ежегодная амортизация составит 20% от стоимости основных средств, т. е. 100,0 тыс. руб.

С реализацией продукции предприятие совместно с доходами вернет стоимость основных средств в сумме 100,0 тыс. руб.

Кроме того, в результате участия основных средств в производственном процессе предприятие получит прибыль в сумме 50,0 тыс. руб.

$$П_{\text{ос. ср.}} = \frac{500,0 \times 10}{100} = 50,0$$

Таким образом, в результате эксплуатации основных средств предприятие получило маржинальную прибыль в сумме 150,0 тыс. руб. (100,0 + 50,0).

Для того чтобы сохранить на предприятии простое воспроизводство производству предприятия необходимо вначале накапливая сумму амортизационных отчислений в фонде расширения производства или в амортизационном фонде (как это было при Советском Союзе), затем использовать их, по мере накопления, на капитальный ремонт и приобретение новых основных средств.

Для расширенного воспроизводства необходимо, наряду с этими средствами, увеличивать капитал путем капитализации прибыли и дополнительных инвестиций.

Однако во многих предприятиях Российской федерации сумма амортизационных отчислений растворяется в общей массе доходов предприятия и через оборотные средства используется на повышение оплаты труда управлен-

ческому персоналу, содержание офисов и на другие производственные и непроизводственные расходы.

Все это является одной из причин плохого состояния основных средств на предприятиях, которое выражается в высоком уровне морального и физического их износа.

Основные средства, как и оборотные, должны восстанавливаться за счет доходов предприятия, основной частью которых является перенесенные в стоимость продукции затраты овеществленного и живого труда в виде амортизационных отчислений, материально-производственных затрат, оплаты труда и др. Кроме того, наряду с этим каждое предприятие должно иметь достаточные средства для уплаты в бюджет налогов, отчислений в внебюджетные фонды и получить прибыль.

Источниками увеличения основных средств могут быть: средства поступившие в виде инвестиций, ссуд и кредитов, финансирования из различных источников, капитализированной части прибыли предприятия.

Однако следует отметить, что доход предприятия не может быть источником финансирования реальных и финансовых инвестиций. Доход предприятия является источником возврата производственных расходов, включающих в себя расходы сырья, материалов, оплату труда, налогов и других расходов, а также полученной прибыли. Капитализированная часть прибыли является источником расширенного воспроизводства путем финансирования прибыли на пополнение основных средств, нематериальных активов, капитальных вложений и оборотных средств.

Второй цикл кругооборота основных средств, т. е. второй год эксплуатации производственного оборудования, начинается с остаточной их стоимости. В нашем примере балансовая их стоимость составит 400,0 тыс. руб. (500,0–100,0).

При этом ежегодные амортизационные отчисления останутся в том же размере (100,0 тыс. руб.), а участие в создании прибыли будет определяться с остаточной стоимости основных средств, которая из года в год сокращается до полного износа (по установленному сроку эксплуатации).

На основании этих данных можно определить правильность установления срока эксплуатации основных средств по их видам, т. е. возможность возмещения произведенных затрат по приобретению основных средств за счет начисленной амортизации и полученной прибыли за этот установленный срок службы.

Для этого воспользуемся методикой определения чистого приведенного эффекта (NPV), с учетом инфляции и определения дисконтированной стоимости по ним. Предположим, в нашем примере при пятилетнем сроке эксплуатации оборудования все годы рентабельность общего капитала будет одинаковой (10%), а ежегодная инфляция – 12%. (таблица 1).

Таблица 1

**Расчет дисконтированной стоимости денежных потоков
в результате кругооборота основных средств предприятия
(сумма – в тыс. руб.)**

| Годы эксплуатации | Остаточная стоимость | Денежные потоки | | | Козф. дисконтирования | Текущая стоимость |
|-------------------|----------------------|-----------------|---------------|-------|-----------------------|-------------------|
| | | Амортизация | Сумма прибыли | Всего | | |
| 1-ый | 500,0 | 100,0 | 50,0 | 150,0 | 0,8929 | 133,9 |
| 2-ой | 400,0 | 100,0 | 40,0 | 140,0 | 0,7972 | 111,6 |
| 3-ий | 300,0 | 100,0 | 30,0 | 130,0 | 0,7118 | 92,5 |
| 4-ый | 200,0 | 100,0 | 20,0 | 120,0 | 0,6355 | 76,3 |
| 5-ый | 100,0 | 100,0 | 10,0 | 110,0 | 0,5674 | 62,4 |
| Итого | - | 500,0 | 150,0 | 650,0 | - | 476,7 |

Данные произведенных расчетов в таблице 1 показывают, что текущая стоимость денежных потоков с учетом коэффициента дисконтирования составит 478,7 тыс. руб., которая меньше произведенных затрат по приобретению данного оборудования на 23,3 тыс. руб., (500,0–476,7).

Это указывает на то, что эксплуатация этого оборудования за установленное время (5лет), не только принесет прибыль предприятию, но с учетом инфляции принесет убыток в сумме 23,3 тыс. руб.

Срок окупаемости, т. е. простого воспроизводства данного оборудования составляет 5,2 года.

$$\text{Окуп. год} = \frac{500,0}{(476,5: 5)} = 5,2$$

Это указывает на то, чтобы полностью окупить средства, вложенные на приобретение этого производственного оборудования (500,0 тыс. руб.) с учетом дальнейшей инфляции, предприятию потребовалось бы 5 лет 2,5 месяца.

Таким образом, на эффективность эксплуатации основных средств, сокращение срока окупаемости влияют такие факторы как увеличение рентабельности общего капитала (ROA) и уровень инфляции.

Так, если рентабельность общего капитала повысится до 15%, а государству удастся снизить уровень инфляции до 8%, текущая стоимость денежных потоков, в нашем примере, составит 588,2 тыс. руб. (таблица 2), т. е. больше первоначальной стоимости на 88,2 тыс. рублей, а срок окупаемости составит – 4,2 года.

$$\text{Окуп. год} = \frac{500,0}{(588,2: 5)} = 4,2$$

В данном случае установленный срок эксплуатации оборудования 5 лет можно считать приемлемым.

Таблица 2

**Расчет дисконтированной стоимости денежных потоков
в результате кругооборота основных средств предприятия
(сумма – в тыс. руб.)**

| Годы эксплуатации | Остаточная стоимость | Денежные потоки | | | Коеф. дисконтирования | Текущая стоимость |
|-------------------|----------------------|-----------------|---------------|--------------|-----------------------|-------------------|
| | | Амортизация | Сумма прибыли | Всего | | |
| 1-ый | 500,0 | 100,0 | 75,0 | 175,0 | 0,9259 | 162,0 |
| 2-ой | 400,0 | 100,0 | 60,0 | 160,0 | 0,8573 | 137,2 |
| 3-ий | 300,0 | 100,0 | 45,0 | 145,0 | 0,7938 | 115,1 |
| 4-ый | 200,0 | 100,0 | 30,0 | 130,0 | 0,7350 | 95,6 |
| 5-ый | 100,0 | 100,0 | 15,0 | 115,0 | 0,6806 | 78,3 |
| Итого | - | 500,0 | 225,0 | 725,0 | - | 588,2 |

Вышеприведенная методика может быть использована при определении оптимального срока эксплуатации приобретенного оборудования, а также эффективности инвестиционных вложений в основные средства.

Следует также отметить, что в международной практике принято при определении срока эксплуатации и амортизационных отчислений, сумму амортизируемой стоимости исчислять за минусом остаточной стоимости после окончания срока эксплуатации. При этом срок эксплуатации основных средств и остаточную стоимость после окончания срока их эксплуатации определяет руководство предприятия на основе заключения комиссии по приемке этих основных средств.

На предприятиях Российской Федерации, согласно установленного положения по бухгалтерскому учету, в особенности налоговому учету, амортизируемая стоимость приравнивается к первоначальной стоимости. Норма амортизации, а значит и срок эксплуатации, устанавливается согласно утвержденного норматива. При этом предполагается, что в конце эксплуатации основных средств происходит полный износ и нулевая остаточная стоимость.

При советской власти, когда вся собственность предприятий принадлежала государству, такой порядок начисления амортизации приводил к злоупотреблениям, связанным с присвоением средств.

Любые виды основных средств, в конце их эксплуатации, имеют остатки средств в виде оборудования, запасных частей и т.п., которые можно реализовать, использовать в производственных и иных целях. Согласно установленного положения их следует оприходовать. На стоимость этих остаточных средств в течение нескольких лет (срока эксплуатации основных средств) начислялась амортизация, которая включалась в себестоимость продукции и, по степени реализации готовой продукции, возвращалась предприятию в виде доходов. Все это приводит к двойному учету доходов от одного и того же вида продукции. Кроме того, как показывает практика, в большинстве случаев это приводит к бес-

хозяйственному отношению к списанным основным средствам, а в некоторых случаях и к злоупотреблениям.

В условиях рыночной экономики такое определение суммы амортизационных отчислений приводит к завышению себестоимости продукции, снижению показателей прибыли и рентабельности.

Следует также отметить, что установленные нормативы длительного срока эксплуатации основных средств, отсюда и периода окупаемости, не способствуют производить своевременное обновление основных средств с учетом научно-технического прогресса.

В международной практике принято, что активная часть основных средств, как правило, обновляется в течение 5 лет.

Для того чтобы Российские предприятия были также конкурентоспособными по выпускаемой и реализуемой продукции, необходимо предусмотреть в стратегических планах развития производства предприятий обновление основной части активных основных средств, в пределах 5-ти летнего срока. Соответственно этому и следует определять сроки их окупаемости и начисления амортизации.

Все это должно, наряду с другими факторами, положительно отразиться на качестве продукции, повышении производительности труда работников и производственного оборудования, а также на конкурентоспособность выпускаемой продукции.

РОЛЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА В МАКРОЭКОНОМИКЕ

Е.Н. АКИМОВА,

доцент Московского государственного
областного университета, к.э.н.,

А.Ю. ЧИСТОХODOV,

аспирант Московского государственного
областного университета

Исторически общественная потребность принимает форму платежеспособного спроса. Рыночный механизм регулирования производства осуществляется именно через динамику спроса и предложения.

Общие макроэкономические закономерности по-особому проявляются в каждой из современных стран, в т. ч. и в России. Основные макроэкономические показатели России за январь 2006 г. свидетельствуют, что почти по всем показателям экономика в январе развивалась хуже, чем в конце прошлого года. И один из важных факторов, который способствовал ухудшению положения предприятий – это приостановка роста реальных доходов населения на 2,7% и соответственно некоторое сокращение платежеспособного спроса населения.

А ведь определение того, что следует производить, происходит через голосование рублем или долларом, посредством которого потребители декларируют свои потребности, предъявляя спрос на рынке продуктов.

При этом, по мнению приверженцев теории предельной полезности, потребители руководствуются правилом максимизации полезности. Смысл его заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последний доллар, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, приносит бы одинаковую добавочную (предельную) полезность.

Для добывающихся прибылей предприятий «долларовые голоса» потребителей играют ключевую роль при решении вопроса о том, какие продукты стоит производить.

При рассмотрении платежеспособного спроса с точки зрения его функциональной роли в процессе общественного воспроизводства, а также при исследовании его субъектов и объектов экономисты различают два вида спроса:

платежеспособный спрос населения, или личный (индивидуальный) спрос, и платежеспособный спрос производителей, или производственный (производительный) спрос.

Для личного или индивидуального потребления объектами спроса являются товары народного потребления и услуги, используемые для личного потребления. Для производственного или производительного спроса объектами спроса являются средства производства, которые используются в процессе производительного потребления, и люди, как главная производительная сила любого общества.

Здесь следует указать, что это различие имеет важное значение: в личном (индивидуальном или коллективном) потреблении товар (услуга) обмениваются на доход потребителя и, как правило, окончательно выходят из сферы обращения и общественного производства. В производительном потреблении товар (услуга) продолжают выступать как необходимый элемент общественного воспроизводства или его условий, входя в состав издержек производства.

С развитием капитализма платежеспособный спрос приобретает всеобъемлющий характер: все элементы, участвующие в процессе общественного воспроизводства, включая и рабочую силу, становятся объектами платежеспособного спроса. Предприниматели – собственники средств производства – предъявляют спрос на рабочую силу, они же, как производители, предъявляют спрос на средства производства, а как индивидуальные потребители, они предъявляют спрос на предметы потребления. Наемные же рабочие предъявляют спрос на потребительские товары и услуги, которые служат для воспроизводства их способности к труду. Вместе с тем обе эти категории потребителей как члены социума формируют совокупный спрос на товары и услуги, связанные с удовлетворением потребностей в сфере культуры, образования, здравоохранения и социального обеспечения, а также с исполнением ими семейных обязанностей, хотя их объем, содержание и качество различается в этих группах.

Исследователи отмечают, что спрос на ресурсы – это производный спрос, то есть производный от спроса на товары и услуги, производству которых способствуют ресурсы. Потребители демонстрируют свои предпочтения в форме спроса, предъявляемого на рынке продуктов, а производители и поставщики ресурсов соответственно реагируют на этот спрос, чтобы обеспечить свои собственные интересы. Рыночная система передает желания потребителей предприятиям и поставщикам ресурсов и добивается от них надлежащего ответа. С этой позиции следует рассматривать и повышение стоимости такого важнейшего фактора производства как производительный труд, что проявляется в росте заработной платы.

Разрабатывая бюджетную и налоговую политику, Правительство РФ обращает внимание на доходы населения. Официальная статистика свидетельствует: в 2005 г. рост денежных доходов населения составил 109,3% (при индексе потребительских цен 110,9%), в 2006 г. прогнозируется их рост 112,5% (при индексе потребительских цен 109,0%).

Но растут ли в связи с этим и возможности удовлетворения населением своих потребностей? Для ответа на этот вопрос рассмотрим долю заработной платы ВВП.

В России за последние 15 лет она снижается: в 1991 г. доля заработной платы в структуре ВВП составляла 39%, в 2002 г. – 24,4%, в 2005 г. – 22,9%. В большинстве развитых стран этот показатель выше и составляет 55–70%.

Существует взаимосвязь между ростом доходов населения и экономическим ростом. Как отмечают В. К. Бушуев и А. С. Авитисян: «В тех странах, где рабочая сила дешевая, нет экономической заинтересованности в инвестициях в новую технику и технологию, что делает их нечувствительными к НТП, а их продукцию неконкурентоспособной из-за низкого качества, поэтому на мировом рынке эти страны являются, как правило, поставщиками первичной продукции-сырья».

Между уровнем цен и реальным объемом национального производства, на который предъявлен спрос, существует обратная зависимость.

Формирование общественной потребности и ее воздействие на спрос выступает как объективный процесс, который в экономических теориях описывается группой самостоятельных категорий, между которыми существует постоянное взаимодействие. На основе реальной общественной потребности формируется платежеспособный спрос, который является товарной формой ее проявления. Поэтому платежеспособный спрос оказывает воздействие на производство и развитие самой общественной потребности, которая на рынке проявляется как платежеспособная потребность.

На платежеспособный спрос оказывает влияние эффект дохода и эффект замещения. Спрос на труд как индивидуальная потребность также подвержен эффекту замещения и эффекту дохода. Эффект замещения по классической теории по соотношению рабочего и свободного времени выглядит так: при увеличении заработной платы каждый час отработанного времени лучше оплачивается, а каждый час свободного времени воспринимается работником как возросший убыток, как упущенная выгода. Эта выгода могла быть реализована при превращении свободного времени в рабочее. Отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести за возросшую заработную плату.

Есть ли у российских работников стремление замещать свой досуг дополнительной занятостью?

Заработная плата – основной источник дохода для большей части населения. Номинальная среднемесячная заработная плата в России в 2005 г. – 8 555 руб., по предварительной оценке в 2006 г. она составит 10 555 руб. Получается, что среднечасовая зарплата – 2,4 доллара в час. Это меньше, чем минимум двадцатилетней давности, определенный ЮНЕСКО в 3 доллара. Для большей части населения дополнительный заработок – это необходимость, условие выживания.

Эффект дохода противопоставит эффекту замещения и становится ощутимым только при достижении работником достаточно высокого уровня материального благосостояния. Отношение к свободному времени изменяется. Оно предстает как возможность саморазвития и самосовершенствования. Эффект дохода определяется каждым работником самостоятельно.

Неоклассическая парадигма основана на аксиоме автоматического достижения рыночным механизмом состояния равновесия. В этом состоянии предложение труда является функцией заработной платы.

Кейнсианство отвергает этот постулат. Рынок неравновесен, и его надо регулировать извне. «Корни прославленного оптимизма традиционной экономической теории лежат... в недоучете значения тех препятствий для процветания, которые создаются недостаточностью эффективного спроса». Рост современной американской экономики на 2/3 «делает» потребительский спрос.

Мы остановились на спросе как форме выражения (проявления) потребности в рыночном хозяйстве. Потребность в труде также выражается в спросе. Индивидуальная потребность в труде выражается в спросе работника на определенное рабочее место. В спросе на рабочую силу проявляется общественная потребность в труде. В период господства рыночных отношений динамика спроса на рабочую силу в идеале должна соответствовать динамике заработной платы. Однако современное хозяйство требует дополнительного регулятора извне, чтобы достичь рыночного равновесия. Чаще всего этим регулятором выступает государство.

С начала 2000-х годов Россия вошла в полосу политической и экономической стабильности, когда ВВП страны увеличился на 16%, выпуск промышленной продукции – на 15%, инвестиции в основной капитал – на 23%, реальные располагаемые денежные доходы населения – на 30%. Также замедлился темп инфляции. По мнению В. Добросоцкого, заместителя председателя Комитета СФ по экономической политике, предпринимательству и собственности, чтобы «России сделать качественный рывок необходимы два условия: синтез платежеспособности спроса на отечественную продукцию, а также эффективное государственное и корпоративное управление».

Но, как отметил глава Минэкономразвития Г. Греф: «Наше общество находится на ранней стадии дискуссии по поводу модели экономического развития страны». И это связано не в последнюю очередь с тем, что нынешнее состояние российской экономики очень отличается от положения экономик развитых стран, даже, когда они находились в сильнейшем кризисе (1929–1933 гг.). Ведь на Западе был кризис перепроизводства. А в России производство до сих не вышло на уровень конца 80-х годов 20 века и в настоящее время «экспорт энергоносителей обеспечивает более трети доходов государства, поддерживает рост ВВП и социальную стабильность в обществе».

И трагедия российских реформ 90-х годов XX века, по мнению ряда авторов, состоит в «изнасиловании России», совершенном и одобренном зарубежными экономистами, ничего не знавшими о ее истории, обычаях и

людях, но имевшими однобокую заготовку для трансформации социально-экономической системы в виде панацеи свободного рынка».

Это означает, что российским ученым необходимо разработать собственную концепцию социально-экономического развития страны, учитывая достижения мировой экономической мысли, и в частности роль совокупного спроса в достижении макроэкономического равновесия.

Как отмечает Н. Матинян, экономическая теория, как и опыт развитых стран «доказывают, что ставка на обеспечение высоких стандартов уровня жизни, приоритет расходования общественных финансов на инвестиции в человеческий капитал, потребление общественных благ, реализуемых общественным сектором, в первую очередь – через устойчивый рост государственных расходов в структуре ВВП, позволяют этим государствам динамично развиваться в течение длительного исторического периода».

Важнейшим макроэкономическим инструментом регулирования и воздействия со стороны государства на динамику спроса и предложения, пропорции в производстве товаров и услуг выступает бюджетный процесс, определяющий состояние межбюджетных отношений. В последнее время таким же инструментом регулирования становится государственные золотовалютные резервы и стабилизационный фонд. Эти вопросы вызывают многочисленные дискуссии, особенно по таким аспектам, как определение их необходимого объема, что связано с изменениями в налогообложении и тарифах, а, главное – с определением порядка их использования.

В этих дискуссиях в стенах Государственной Думы, Совета Федерации и в средствах массовой информации при обсуждении основных параметров федерального бюджета научные аргументы часто вытесняются прямым или косвенным лоббированием интересов промышленно-финансовых групп, а также и политических партий, которые используют доводы откровенно популистского характера.

Известные экономисты и политики предлагают направить средства стабилизационного фонда и золотовалютные резервы государства на повышения оплаты труда работников бюджетной сферы, пенсионеров и ряда других категорий населения, а также на увеличение объема государственных инвестиций в ряде отраслей народного хозяйства

При осуществлении таких мер неизбежно усиление инфляции. Но оппозиционные политики и экономисты или не замечают этой опасности, или предполагают решать эту проблему средствами администрирования, эффективность которых крайне низка и является одним из факторов роста коррупции.

Подобные дискуссии показывают, что платежеспособный спрос является одним из важнейших индикаторов социально-экономического развития общества, но и все более настоятельно требует переосмысления как категории макроэкономического анализа. Это является важной и актуальной проблемой современной экономической науки и требует изменения подхода к изучению категории «платежеспособный спрос», определения его места, роли и значения в ряду других категорий.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГНОЗНЫХ СЦЕНАРИЕВ В АПК

О.В. ГАЙДАЕНКО,

доцент Российского аграрного заочного университета, к.э.н

А.А. ГАЙДАЕНКО,

доцент Российского аграрного заочного университета, к.э.н

Совокупность основополагающих принципов и правил, построения научного прогноза, конкретных методов исследования, процедур в рамках которых, осуществляется деятельность по обоснованию и разработке прогноза, а также определенные способы работы и взаимодействия коллективов исследователей и их обеспечивающих подразделений носит название технологии научного прогнозирования.

Комплексность агропромышленной сферы сочетается с ее сложной внутренней структурой. Прогнозирование в АПК приобретает некоторую специфику, предопределяемую как инерционной природой агропромышленного производства, так и особенностями сельскохозяйственного производства, базового подразделения АПК. К числу последних относится: тесное переплетение экономического процесса воспроизводства с естественным; особый статус земли как основного средства производства; ярко выраженная сезонность сельскохозяйственного производства, наличие продолжительного временного шага между инвестированием в производство и получением дохода; значительное количество мелких производителей, не поддающихся контролю.

Прогнозирование развития АПК – это вид научно-практической деятельности, охватывающий вопросы методологии, организационно-методического, информационно-технологического и кадрового обеспечения данной предметной области. Весть комплекс работ, проводимых с целью получения качественного прогноза, строится на основе принципов научного прогнозирования.

Принцип прогнозирования – это основополагающий постулат, на основе которого осуществляется любая изыскательская работа в области прогнозирования развития АПК.

В практике научного прогнозирования выделяют шесть основополагающих принципов.

Принцип системности – требование безусловности рассмотрения во взаимосвязанности и соподчиненности прогнозов объекта прогнозирования, прогнозного фона и их элементов.

Принцип согласованности – требование согласованности нормативных и поисковых прогнозов различной природы и различного периода упреждения. Находит свое конкретное воплощение в иерархичности прогнозов и их временной взаимосвязи.

Принцип вариантности – требование разработки множества прогнозов, исходящих и соответствующих множеству вариантов прогностического фона. Согласно общеизвестным законам кибернетики, избирательная способность (информационная мощность) управляющей системы (в данном случае в части ее прогностических возможностей) должна соответствовать многообразию состояний объекта управления. Важная составляющая прогнозов – анализ возможностей и ограничений социально-экономического развития: научно-технических, структурных, социальных, и др. Разнообразие сочетаний целей, возможностей, ограничений и инструментов создания и коррекции прогнозов обуславливает альтернативность как микро так макропрогнозов.

Принцип непрерывности (адаптации) – требование необходимости корректировки прогноза по мере поступления новых данных об объекте прогнозирования.

Принцип верифицируемости – требование соблюдения достоверности, точности и обоснованности прогноза, т. е. стремление к улучшению качественных характеристик предсказания.

Принцип рентабельности – требование соблюдения экономической эффективности в практике получения прогнозной информации, т. е. правила превышения эффекта от использования прогнозной информации над общими затратами на его разработку в заданном диапазоне времени (операционная рентабельность прогноза), а также адекватной оценки значимости и эффективности результатов прогнозирования для заинтересованного субъекта управления (стратегическая рентабельность).

Задачи прогнозирования АПК следуют из его определения: вынесение научнообоснованных суждений о перспективе явления или процесса происходящего на данный момент, а также альтернативных путях и сроках их осуществления.

В связи со стоящими задачами основные функции прогнозирования АПК сводятся к следующему:

- системное и систематическое изучение объектов АПК (в т. ч. исследование динамики, структуры состояний; типологии социально-экономических объектов);
- выявление и анализ общих и частных закономерностей и тенденций развития объектов (в т. ч. построение теории функционирования и развития; построение интегральных индикаторов качества или эффективности функционирования предприятий и системы в целом; выявление явных и латентных факторов развития и т.д.);
- оценка действия выявленных тенденций в будущем;
- предвидение изменения рыночных ситуаций, проблем, требующих решения;
- выявление возможных альтернатив развития в будущем, а также соответствующая экономическая оценка временных, материальных и финансовых ресурсов по их достижению;
- разработка системы мониторинга результативности функционирования действующих систем прогнозирования;
- накопление информации о достоверности разрабатываемых прогнозов, с целью их оптимизации.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ПТИЦЕВОДСТВЕ

А.А. ГАЙДАЕНКО,

доцент Российского аграрного заочного университета, к.э.н

Построение прогнозных сценариев для птицеводства – это гипотетическая картина последовательного развития во времени и пространстве событий составляющих в совокупности эволюцию всей отрасли птицеводства.

Вся совокупность причин определяющих развитие системы птицеводства называется факторами:

1. внутренние (эндогенные факторы), обусловлены закономерностями отдельных элементов птицеводства и системы в целом, характеризуют саморазвитие системы.
2. внешние (экзогенные) факторы, обусловлены взаимодействием системы птицеводства с внешней средой.

Влияние внешней среды называется прогнозным фоном, а параметры внешней среды фоновыми параметрами.

Факторы с помощью, которых осуществляется целенаправленное воздействие на систему и на ее элементы называются управляющими параметрами.

Факторы значение которых объективно не предсказуемо и составляет систему предположений об условиях будущего развития называются сценарными факторами.

Внутренние факторы больше зависят от самого птицеводческого предприятия. К ним относят: цели предприятия и стратегию развития, состояние портфеля заказов, структуру производства и управления, финансовые и трудовые ресурсы, объем и качество работ и т.д. Они формируют птицеводческое предприятие как единую систему, взаимосвязь и взаимодействие элементов которой приводит к достижению стоящих перед ней целей. Поэтому изменение одного или нескольких факторов может привести к нарушению свойств всей системы. Следовательно, меры управленческого воздействия должны быть направлены на сохранение целостности этой системы.

Внешние факторы. Так как внешние факторы формируют среду, в которой работает организация, то эти факторы являются инертными и не поддаются воздействию со стороны менеджеров. Это вызвано тем, что эта среда характеризуется большей сложностью, динамичностью и неопределенностью, что существенно затрудняет учет факторов внешней среды при принятии организационных решений. Параллельно с этим, и факторы оказывают различное влияние на работу организации.

Существует также вторая группа внешних факторов, которая еще более неуправляема со стороны управляющего состава птицеводческого предприятия. Она (эта группа) оказывает косвенное влияние на деятельность организации. В неё включают:

- состояние экономики страны (или региона)
- уровень научно-технического и социального развития
- социально-культурную и политическую обстановку
- существенные для данной организации события в других странах
- другие факторы

Экономическое состояние страны (региона) воздействует на работу птицеводческих предприятий через такие параметры среды, как наличие капитала и рабочей силы, уровни цен и инфляции, производительность труда, доходы покупателей, правительственная финансовая и налоговая политика и т.д. Конкретное влияние будет проявляться примерно так: инфляция приводит к сокращению покупательской способности и снижает спрос на птицеводческую продукцию, производимую организацией; повышение уровня цен на продукцию сопряженных отраслей вызывает соответствующее увеличение затрат на производство в организации, что имеет своим следствием рост цен на продукцию птицеводства и может вызвать «отток» определенной группы потребителей; при сокращении своих доходов покупатели изменяют состав и структуру потребления, что также может оказать воздействие на спрос; уровень научно-технического развития в стране оказывает сильное влияние на структуру экономики, на процессы автоматизации производства и управления, на технологию, с помощью которой производится продукция, на состав и структуру персонала организации, и что особенно важно – на конкурентоспособность продукции и технологий. Учет многочисленных и разнообразных факторов среды, выбор главных среди них и предвидение возможных изменений в их взаимовлиянии является задачей прогнозирования.

Анализ факторов, приведших к возникновению проблемной ситуации, даст возможность определить ресурсы (в том числе и временные), с затратами которых будет связано решение проблемы.

В процессе принятия решения происходит оценка тех действий, которые предпринимаются на его различных этапах. Так на этапе распознавания проблемы чаще всего используется целевая установка, по отклонению от которой и судят о возникновении проблемы.

Этап формирования решений начинается со сбора и обработки информации, необходимой для выработки курса действий. Обычно при решении сложных проблем не удастся ограничиться только той информацией, которую предоставляют действующие системы отчетности; поэтому требуется время и ресурсы для информационного обеспечения решения проблемы.

При прогнозировании управленческих решений, как правило, возникает вопрос: «Какой путь решения выбрать из допустимых вариантов?». Выбран будет тот, который наиболее полезен или предпочтителен для решения целей организации. От того, насколько обосновано они выбраны, зависит качество управленческих решений, а оно в свою очередь предопределяет конкурентоспособность птицеводческого предприятия, быстроту его адаптации к изменениям хозяйственной ситуации и в конечном счете – эффективность и прибыльность.

О ПРОБЛЕМЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В РОССИИ

Р.С. ГОЛОВ,

доцент кафедры «Производственный менеджмент»
«МАТИ» – Российского государственного технологического
университета им. К.Э. Циолковского, к.э.н.,

Д.Г. ВАЛЯЕВ,

аспирант кафедры «Производственный менеджмент»
«МАТИ» – Российского государственного
технологического университета им. К.Э. Циолковского

1. ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ С ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕМ В РФ

Для оценки текущей ситуации с энергопотреблением в Российской Федерации необходимо определить перечень показателей, с помощью которых будет произведена данная оценка. Для анализа наиболее используемых показателей энергетической эффективности экономики был проанализирован ряд периодических изданий, посвященных данной тематике.

Наиболее часто исследуемым показателем при оценке энергетической эффективности использования ресурсов является энергоемкость ВВП, отображающая отношение потребления энергии к единице производимого ВВП.

Не менее распространен и показатель удельной энергоемкости. Он отражает расход соответствующих энергоносителей (в тоннах условного топлива) на производство ВВП страны или промышленной продукции на 1 тыс. руб. производства. Отдельно оценивается показатель удельной энергоемкости, показывающий расход энергоносителей (выработка 1 кВт*ч) на производство ВВП страны, ВРП регионов или промышленной продукции на 1 тыс. руб. производства.

Для оценки энергетической стоимости производства (его экономической энергоэффективности) используют показатель, который рассчитывается как отношение финансовых затрат на используемые энергоресурсы к объему производимого ВВП страны (ВРП регионов) или промышленной продукции.

Данный показатель отражает следующее:

- объемы потребления соответствующих энергоносителей,
- объемы производства,
- динамику цен на различные энергоносители,
- динамику цен промышленной продукции
- долю затрат на ТЭР в объемах производства и в суммарных затратах на производство.

Также может рассматриваться и электроэнергетическая стоимость производства [2].

Также для характеристики сегодняшней ситуации в области энергетики в России необходимо привести некоторые численные данные.

На *графиках 1 и 2* приведены данные удельной энерго- и электроемкости промышленности и ее отраслей за 2003 г. [2].



График 1. Удельная энергоемкость промышленности на производство продукции (в ценах 2000 г.)



График 2. Удельная электроемкость промышленности на производство продукции (в ценах 2000 г.)

Здесь:

1. Промышленность:
2. Электроэнергетика
3. Нефтедобывающая
4. Нефтеперерабатывающая
5. Газовая
6. Угольная
7. Черная металлургия
8. Цветная металлургия
9. Химическая и нефтехимическая
10. Машиностроение и металлообработка
11. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная
12. Промышленность строительных материалов
13. Легкая
14. Пищевая

На *графике 3* приведены данные по доле затрат на ТЭР в общей сумме затрат на производство в различных отраслях промышленности за 2003 г. [2].

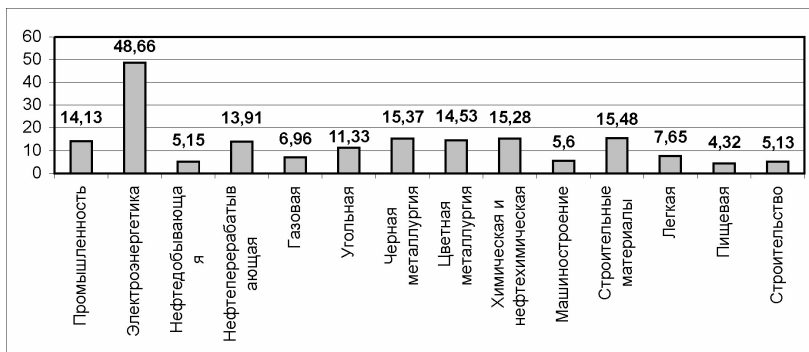


График 3. Доля ТЭР в затратах отраслей экономики и промышленности (в % общих затрат)

Современная экономика России энергорасточительна. Энергоемкость валового внутреннего продукта (при расчете его по паритету покупательной способности валют) превышает среднемировой показатель в 2,3 раза, а по странам Европейского союза – в 3,1 раза. В последнее двадцатилетие в развитых странах наблюдался энергоэффективный экономический рост (на 1% прироста валового внутреннего продукта приходилось в среднем лишь 0,4% прироста потребления энергоносителей). В результате энергоемкость валового внутреннего продукта в среднем по миру уменьшилась за этот период на 19%, а в развитых странах – на 21–27%.

В России же из-за глубокого экономического кризиса энергоёмкость валового внутреннего продукта не снижалась, а увеличилась. Лишь в последние годы по мере восстановления экономики она начала снижаться на 2–3% ежегодно. Существующий потенциал энергосбережения составляет 360–430 млн. т у. т., что составляет 39–47% текущего потребления энергии. Почти 1/3 его сосредоточена в топливно-энергетических отраслях (в том числе 1/4 – в электроэнергетике и теплоснабжении), еще 35–37% в промышленности и 25–27% в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Современные тенденции в области энергопотребления указывают на постепенный рост потребления энергии на душу населения. Это благоприятный фактор, так как увеличение потребления энергии способствует увеличению уровня жизни населения (при соответствующем росте ВВП).

Однако один только рост энергопотребления не способен в стратегическом плане решить все вопросы энергообеспечения страны. Так, по проведенным оценкам, мировых запасов нефти (при сохранении прогнозируемых тенденций) хватит на 32 года, газа – на 58 лет. Более оптимистические данные по запасам угля – 250 лет. Также довольно значительны запасы сырья для атомной энергетики [4].

Однако следует учитывать, что использование угля и атомной энергии является экологически вредным. Увеличение процентной доли потребления угля за последнее время к другим источникам энергии связано с различными техническими, экономическими, экологическими и социальными проблемами. Большинство основных фондов угольной промышленности сильно изношены и требуют инвестиций в их реконструкцию. А для восполнения топливного дефицита с помощью угля, объемы его добычи и перевозок надо было бы увеличивать в три раза. При подобных обстоятельствах вредные выбросы в атмосферу увеличились бы (по сравнению с использованием газа) в 10 раз [5].

От использования АЭС многие западные страны (США, Германия и др.) отказались вообще. Это связано с тем, что она не просто оказывает пагубное влияние на окружающую среду, а содержит в себе потенциальную опасность для всей биосферы. К тому же атомная энергетика и низко рентабельна. Затраты, связанные с утилизацией, захоронением отходов, устранением последствий аварий, консервацией отработавшей АЭС, едва ли позволяют окупать получаемую энергию.

Необходимо также учесть, что инфраструктура газовой и нефтяной промышленности значительно развита.

Все это говорит о том, что эффективное использование энергии, в первую очередь газа и нефти, необходимо для дальнейшего развития как ТЭК России, так и экономики в целом.

В отраслях ТЭК на сегодняшний день высока степень износа основных фондов (более 50%, а в нефтепереработке – 80%). При этом ввод в действие новых производственных мощностей во всех отраслях ТЭК сократился за девяностые годы от 2 до 6 раз. При подобных обстоятельст-

вах возрастает опасность возникновения чрезвычайных ситуаций и техногенных катастроф.

Современное состояние Российской электроэнергетики и тенденции ее развития приводят к обстоятельствам, обуславливающим определенные негативные последствия для энергоснабжения промышленных предприятий.

Таким образом, сегодня существует масса проблем, связанных в первую очередь с возможностью появления дефицита электроэнергии, снижением надежности энергоснабжения, неэффективностью системы установления тарифов на электроэнергию, большими объемами перекрестного субсидирования, ростом тарифов на электроэнергию, высокой зависимостью промышленности от тарифов на электроэнергию, опасностью перехода энергоснабжающего объекта в собственность конкурентов.

На сегодняшний день стремительный рост спроса на электроэнергию очевиден. Реальный рост энергопотребления к 2005 году (начиная с 2000 года) составил около 50%, и на конец 2005 года оно уже составляло 73 млрд. киловатт. При этом предполагалось, что планируемый рост энергопотребления не превысит 46–50 миллиардов киловатт.

Таким образом, расчетные параметры превышены в Белгородской области (в 1,8 раза), в Дагестане (в 3 раза), в Московском регионе (в 3,8 раза), а также в Тюменской области (в 4,8 раза). Резкий рост энергопотребления в Белгородской и Тюменской областях связан с высокой динамикой их развития. Однако во многих других регионах страны рост энергопотребления обуславливается резким старением генерирующих и передающих мощностей.

Вероятно, что уже в 2006 году дефицит мощностей появится на Урале, в 2007 – в Центральном регионе, а в 2009 – на Северо-Западе России [10].

Итак, угрозу возникновения дефицита электроэнергии создает физический износ и, соответственно, невосполнимое выбытие генерирующего оборудования. В таблице 1 представлена возрастная структура основных энергетических фондов [20].

Таблица 1. Возрастная структура основных фондов энергетики

| Срок службы | > 15 лет | 10–15 лет | 5–10 лет | < 5 лет |
|-------------------|----------|-----------|----------|---------|
| % основных фондов | 63,3% | 21,9% | 10,7% | 4,1% |

Износ основных фондов в российской электроэнергетике составляет 53%. Оборудование ТЭС и ГЭС мощностью 40,2 млн. кВт (а это 21% мощности всего их оборудования) практически израсходовало ресурс выработки энергии.

Так, согласно Энергетической стратегии РФ, к 2020 году дефицит мощности с учетом выработки ресурса может составить 321 млн. кВт

(график 4). При этом, отсутствие инвестиций способствует снижению объемов ввода генерирующих мощностей.

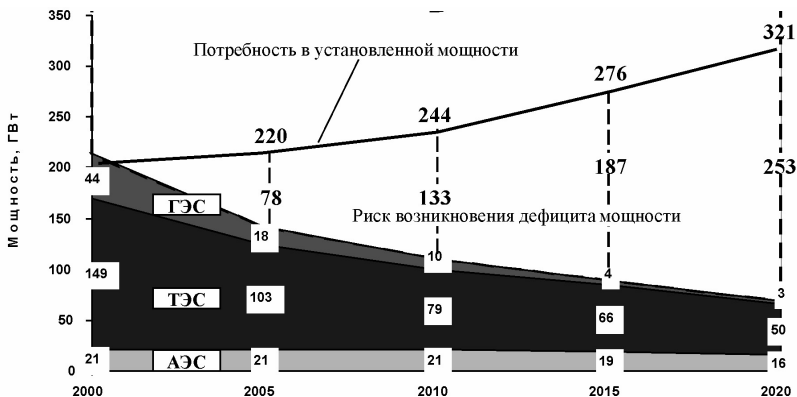


График 4. Прогноз темпов роста ВВП и спроса на электроэнергию в соответствии с энергетической стратегией России.

Вследствие этого, все чаще возникает вопрос надежности энергообеспечения. В качестве яркого примера опасности сложившейся ситуации можно привести энергетический кризис в Москве 25 мая 2005 года, когда в результате повреждения с разрушением, выбросом масла и возгоранием трех фаз измерительного трансформатора тока воздушного выключателя и последующего развития была полностью погашена подстанция «Чагино» [12].

Следствиями аварии явились массовые отключения электроэнергии как в Москве, так и в Московской, Тульской и Калужской областях. Также без электроснабжения остались около полутора тысяч жилых зданий, 25 больниц и роддомов, десятки промышленных и перерабатывающих предприятий, общественный транспорт, тысячи бюджетных организаций и коммерческих фирм. В той или иной степени от аварии пострадали около двух миллионов человек [8]. Более того, по словам главы Ростехнадзора Андрея Малышева, «В момент энергокризиса в Москве и близлежащих областях от электричества отключились более трехсот ядерных объектов, 32 из которых являются опасными». [18]

Причина аварии кроется в износе оборудования на подстанции. Однако следует отметить, что существенной проблемой на пути развития энергообеспечения является также и недостаточная эффективность руководства энергетического сектора. Так, по словам того же Малышева, РАО «ЕЭС России» не устранило дефекты, которые были обнаружены специалистами Ростехнадзора в московской энергосистеме еще за месяц до аварии 25 мая [17].

В целом износ оборудования в системе «Мосэнерго» составляет более 60%. Согласно инвестиционной программе, до 2010 года на развитие сетей планируется ежегодно выделять около 3 миллиардов рублей, что составляет

лишь 40% необходимого финансирования. Таким образом, для полной модернизации сетей не хватает порядка 6–8 миллиардов рублей в год. Следовательно, остается открытым вопрос о способах привлечения денежных средств в данную область. Если государство будет не в состоянии удовлетворить нужды электроэнергетической отрасли в инвестиционных средствах, то вопрос придется решать либо повышением тарифов на электроэнергию либо привлечением средств у инвесторов (в том числе иностранных). Однако если в конечном итоге необходимых средств не появится, подобные аварии могут повториться [17].

Итак, рост износа основных фондов электроэнергетики и их последующее выбытие сопровождаются ростом потребления электричества российской промышленностью. Избыточный спрос, недостаточность выработки требуемой энергии и тепла, а также резкое повышение цен на энергию (при отсутствии эффективных механизмов энергосбережения) вредят экономическому развитию промышленных предприятий.

Также отсутствует единая система регулирования цен на электроэнергию, что приводит к экономически необоснованному и субъективному их установлению. Это наносит ущерб интересам как отраслевых компаний, так и потребителей. Неэффективная техническая и финансовая политика энергетики пагубно влияет на техническое состояние ее основных фондов и на надежность энергоснабжения. Рост тарифов на электроэнергию образуется в результате затратной системы государственного регулирования тарифов, которая не в состоянии обеспечить реальную заинтересованность энергетических предприятий в сокращении расходов. Затратный метод ценообразования работает по принципу: чем выше производственные издержки, тем выше средний тариф. Таким образом, этот метод создает стимулы для повышения производственных издержек. Такой подход способствует также инвестированию средств в наиболее дорогие источники энергии.

В результате, существующая система тарифообразования привела к тому, что в год получается примерно 13% завышенных расходов (или 60 млрд. руб.) [20].

Есть еще одна причина повышения тарифов на электроэнергию для промышленных предприятий – это перекрестное субсидирование потребителей, проводящееся с целью снижения тарифов для бытового сектора. Это приводит к снижению конкурентоспособности товаров, производимых промышленными предприятиями, что ухудшает их финансовое состояние. Сокращение налогооблагаемой базы сокращает доходы бюджета, что способствует возможному росту социальных тарифов.

В настоящее время назревают предпосылки для роста тарифов на электроэнергию. Это связано со многими причинами.

Во-первых, для поддержания основных фондов энергетики в рабочем состоянии требуются инвестиции. Инвестиции могут быть выделены двумя путями: рост тарифов, либо прямые инвестиции. Прямые инвестиции также приводят к росту тарифов для обеспечения их окупаемости.

Во-вторых, поддержание тарифов на энергию и тепло на уровне самоокупаемости без обеспечения условий самофинансирования невозможно на протяжении длительного времени (более 5–7 лет). Могут возникнуть условия повышенной аварийности, что приведет к глобальному энергетическому кризису.

В-третьих, для получения рыночного статуса России от Запада необходимо приравнять национальные цены на энергоносители к западным, которые заведомо выше.

В-четвертых, в большинстве случаев реструктуризация электроэнергетики с переходом на рыночные механизмы хозяйствования в первый период сопровождается повышением тарифов.

В-пятых, росту цен будет спровоцирован переходом к предлагаемой системе ценообразования на основе маржинальных цен. Так, равновесные цены на оптовом рынке будут определяться по ценовой заявке самого дорогого производителя [20].

Ввиду того, что уровень роста цен на электроэнергию определяется энергетическими компаниями и региональными властями, потребители энергии не в состоянии повлиять на него.

Следует учесть и тот факт, что хотя рост тарифов на энергию и стимулирует ее сбережение, но приравнивать национальные цены на энергоносители к западным недопустимо. Это связано с тем, что в России более низкая среднегодовая температура и более продолжительный отопительный сезон по сравнению со странами Западной Европы (см. п. 1.3), что автоматически повышает издержки производства. Таким образом, российские цены на энергоносители (и, соответственно, тарифы), приравненные к западным, могут сделать нашу экономику неконкурентоспособной. Следовательно, требуется специальный дополнительный расчет для установления ориентировочной разницы между западными тарифами на энергию и российскими с поправкой на указанные два фактора.

Стоимость электроэнергии в себестоимости продукции оказывает большое влияние на ее конкурентоспособность.

При этом спрос на электроэнергию в черной и цветной металлургии находится в высокой зависимости от цены. Вообще, конкурентоспособность многих энергоемких отраслей промышленности (цветная и черная металлургия, химия и нефтехимия) может обеспечиваться низкими ценами на энергию, так как большинство предприятий этих отраслей функционируют на международных рынках. Таким образом, российская промышленность сильно зависит от тарифов на электроэнергию.

При этом электроемкость экономики России довольно высока. В структуре издержек доля затрат на электроэнергию равна 5–35%. На графике 5 изображена стоимость электроэнергии в себестоимости продукции в различных отраслях промышленности.

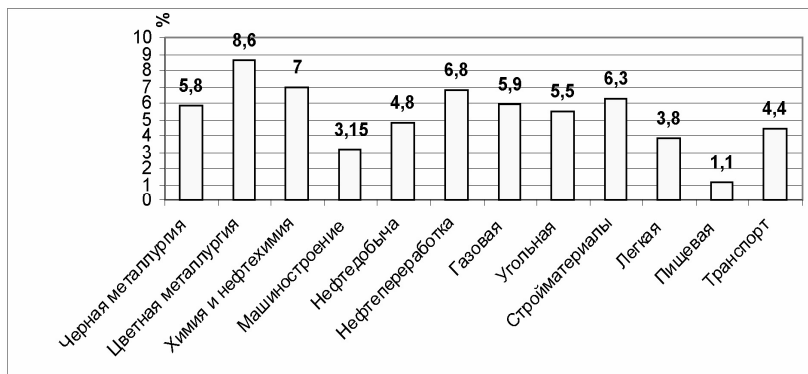


График 5. Стоимость электроэнергии в себестоимости продукции по отраслям, %.

В настоящее время, в рамках реформирования энергетики страны проводится политика демополизации производственной сферы энергетики. Так, проводится реструктуризация РАО «ЕЭС», в процессе которой выделяются генерирующие компании. К середине 2007 года планируется реорганизация РАО «ЕЭС России» с пропорциональным разделением активов между акционерами [11]. Однако, по словам Чубайса, реформа скорее всего продлится до 2008 года.

На сегодняшний день, как указывалось выше, в электроэнергетической отрасли существует ряд проблем, требующих решений. Так, механизм функционирования рынка исчерпал потенциал своего развития и не способен стимулировать необходимый приток инвестиций. Перекрестное субсидирование создает реальные угрозы банкротства вновь созданных сбытовых организаций и срывов энергоснабжения населения. Тарифный небаланс создает серьезные риски для всех генерирующих компаний в условиях перехода к рынку. Серьезные пробелы в действующем законодательстве не позволяют проводить прозрачную и социально приемлемую реорганизацию хозяйствующих субъектов [29].

Следует также отметить, что после реструктуризации частные владельцы смогут вести свою ценовую политику и устанавливать свои тарифы. Рост тарифов на электроэнергию будет вызван недостаточностью финансирования каждого отделившегося объекта. При единой структуре РАО «ЕЭС» инвестиции были централизованными и перечислялись по мере надобности в тот или иной сектор (для ликвидаций аварий либо для модернизации и т.д.). Однако после реструктуризации такой возможности не станет. Отдельные трудности могут возникнуть при заключении договоренностей между сторонами.

2. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ВЫСОКОЙ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ЭКОНОМИКИ

Причин высокой энергоемкости экономики России несколько.

Первая причина связана с особенностями климатических и географических условий. Российский климат характерен большими перепадами температур, длительными отопительными сезонами с температурой ниже 15 градусов. Это определяет повышенные затраты на отопление жилых и производственных помещений, а также на поддержание оптимальной температуры для технологических процессов. В средней Европе подобные затраты вдвое ниже, на западе и юге Европы – втрое, в Калифорнии и Израиле – впятеро. Таким образом, если в этих странах подобные затраты составляют 1–8% текущих затрат, то в России они составляют 15–30% [6]. А по данным источника [4], Россия вынуждена тратить на производство ВВП на 40% больше, чем европейские страны (при одинаковой структуре цен). Необходимо здесь учитывать также низкое качество многих российских зданий и сооружений, вследствие чего их энергопотребление возрастает.

На *графике 6* показано соотношение энергоемкостей ВВП различных стран (с различными климатическими особенностями) относительно энергоемкости ВВП США, которая принята за 1. [4]

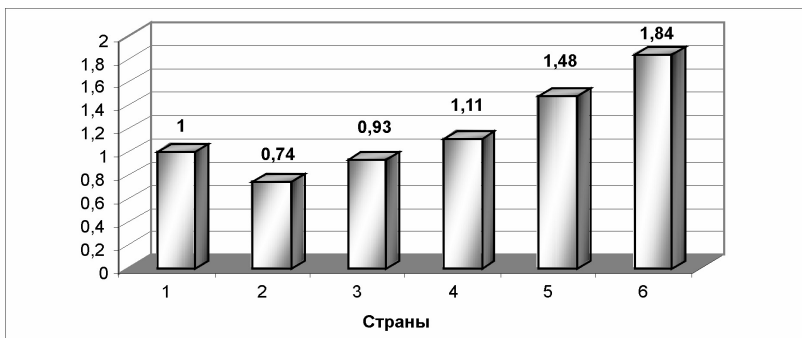


График 6. Соотношение энергоемкостей ВВП

На графике указаны следующие страны:

1. США
2. Великобритания, Франция, Италия, Япония (средняя температура +50С)
3. Швейцария, Дания, Бельгия (средняя температура 00С)
4. Норвегия, Швеция (средняя температура -50С)
5. Канада (средняя температура -120С)
6. Россия (средняя температура -140С)

Таким образом, в странах, в которых среднегодовая температура ниже, энергозатраты на создание единицы ВВП выше.

Также значительную роль в затратах на энергию оказывают географические факторы, ведущие к территориальным диспропорциям в производстве и потреблении энергоресурсов. Стоимость энергии повышается из-за больших расходов на транспортировку энергии (или инфраструктуру). Так, Западная Сибирь добывает более 90% природного газа и 60% нефти страны. В свою очередь Поволжский регион вырабатывает почти 60% основных нефтепродуктов. Однако его доля в их потреблении вдвое меньше [7].

Вторая причина высокой энергоемкости связана с особенностями энергетической политики бывшего СССР. Особенность состояла в том, что страна обладала, казалось, неисчерпаемыми природными ресурсами. В развитие ТЭК вкладывались значительные средства, поэтому все потребности в энергообеспечении обеспечивались вводом новых мощностей в энергетике. Цены на энергоносители были значительно ниже зарубежных. Все это создавало условия, при которых значительной потребности в энергосбережении не было. Это, в свою очередь, привело к тому, что СССР стала одной из самых энергорасточительных стран.

Необходимо также учесть следующее. Энергетическая стратегия СССР носила долгосрочный характер, поэтому основные фонды в энергетической промышленности имели повышенные надежность и срок службы (их качество превосходило западное). Этим воспользовались владельцы основных фондов энергетики после развала СССР. Их основной задачей было повышение прибыли, при этом никаких инвестиций на восстановление износа не выделялось. Все это только добавляет проблем на ближайшее будущее, так как постепенный выход из строя основных фондов энергетики будет происходить в предстоящие 10 лет.

3. ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ В РОССИИ

Начиная с 1990 г. и без того высокая энергоемкость экономики России начала расти (график 7). Пик этого роста пришелся на 1995 год, затем наблюдается некий спад, который продолжается и по сей день и даже превышает прогнозируемые значения.

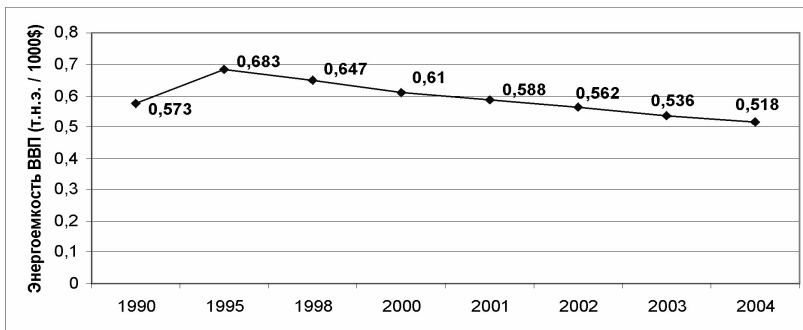


График 7. Динамика энергоемкости ВВП

4. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ВЕДУЩИХ СТРАН И СТРАН СНГ

В таблице 2 отображены основные направления и задачи в области энергосбережения ведущих западных стран, а также стран СНГ.

Таблица 2. Основные направления и задачи в области энергосбережения ведущих западных стран и стран СНГ

| Основные направления энергетической политики | Основные задачи энергетической политики |
|--|--|
| США | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие мер против перебоев в энергоснабжении 2. Поддержание соответствия энергетики необходимым запросам экологии и здравоохранения 3. Расширение будущего выбора источников энергии за счет стимулирования дальнейшего прогресса в науке и технологиях 4. Международное сотрудничество по глобальным проблемам 5. Импорт большого количества энергии 6. Увеличение внутренних поставок энергии. 7. Повышение эффективности использования энергии | <ol style="list-style-type: none"> 1. Доведение объема солнечной, геотермической, ветряной энергии, а также энергии из других возобновляемых источников до 10% 2. К 2020 году обеспечить 90% прибавки мощности за счет электроэнергии, получаемой от сжигания природного газа 3. Увеличить в три раза количество природного газа, используемого для выработки электроэнергии. 4. Обеспечить долгосрочные поставки природного газа по приемлемым ценам |
| Страны Евросоюза | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Диверсификация поставок энергоносителей и развитие соответствующей инфраструктуры 2. Использование возобновляемых источников энергии 3. Когенерация (совместное производство электро и тепловой энергии) 4. Заключение с поставщиками долгосрочных договоров о поставках энергоносителей. 5. Повышение эффективности использования энергии | <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение доли импорта первичных энергоносителей до 70% 2. Импорт около 90% потребляемой Европой нефти 3. Производство 22% потребляемой в странах Евросоюза электроэнергии из возобновляемых источников энергии 4. Снизить энергопотребление на 22% энергосбережения планируется за счет использования альтернативного топлива планируется 5. Сократить долю потребления бензина и дизельного топлива для дорожного транспорта на 20% 6. Формирование стратегических резервов нефти и газа 7. Повышение надежности путей транспортировки энергоносителей |

| Основные направления энергетической политики | Основные задачи энергетической политики |
|---|---|
| Украина | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Диверсификация поставок энергоносителей 2. Интеграция ТЭК Украины в европейскую систему энергоснабжения 3. Создание механизмов прозрачной рыночной конкуренции на рынке энергоносителей 4. Разрешение проблем структурной и технологической отсталости, 5. Усиление работы по добыче собственных энергоносителей. <p>Повышение эффективности использования энергии</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Импортировать 59–67% объемов потребления угля к 2030 году (угольный вариант) 2. Импортировать от 110 до 128 млрд. кубометров газа к 2030 году (газовый вариант) 3. Достигнуть к 2017-му году производства электроэнергии уровня 1990 |
| Республика Беларусь | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Структурная перестройка отраслей экономики 2. Увеличение в топливном балансе доли местных видов топлива и отходов производства 3. Рост использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии 4. Внедрение малозатратных организационно-экономических мероприятий 5. Повышение эффективности использования энергии | <ol style="list-style-type: none"> 1. Экономия 3,5–5,2 млн. т. у. т в год (в т. ч. в промышленности 0,6–0,9 млн. т. у. т.) 2. Экономия 10–15% энергоресурсов за счет организационно-экономических мероприятий 3. Снижение энергоемкости ВВП до 3,7–3,9 кг. у. т / 1000\$ |
| Казахстан | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Быстрое и экономически эффективное восстановление мощностей, не использующихся на электростанциях последние 10- 13 лет 2. Развитие альтернативной энергетики 3. Повышение эффективности использования энергии | <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение ВВП к 2015 году в 3,5 раза при одновременном снижении энергоемкости экономики в 2 раза 2. Развитие альтернативной энергетики, которая включает в себя использование нетрадиционных возобновляемых источников энергии 3. Ввести 40 тыс. ветроводоподъемных установок и 17 тыс. ветроэнергетических |

Об эффективности проведения той или иной политики в области энергосбережения можно судить по показателям эффективности использования энергии, а также по показателям энергоемкости экономики конкретной страны. Так, в таблице 3 указаны показатели эффективности использования энергоресурсов различных стран. В таблице также отобразено потребление энергоресурсов на душу населения, так как в странах с более высоким потреблением энергии национальный доход на душу населения, как правило, выше [9].

Таблица 3. Показатели эффективности использования энергии стран со сходными климатическими условиями.

| Страна | Потребление энергоресурсов на душу населения, т. у. т | Эффективность использования энергии стран, дол. США ВВП / кг. у. т. (рейтинговый показатель) |
|-----------|---|--|
| США | 8,3 | 3,9 (8) |
| Канада | 7,9 | 3,2 (9) |
| Финляндия | 6,5 | 4,8 (7) |
| Швеция | 5,8 | 5,2 (6) |
| Франция | 4,2 | 6,7 (4) |
| Россия | 4,2 | 0,5 (18) |
| Германия | 4,1 | 7,7 (3) |
| Дания | 3,9 | 10,0 (2) |
| Швейцария | 3,8 | 12,2 (1) |
| Чехия | 3,8 | 1,4 (12) |
| Ирландия | 3,7 | 6,7 (5) |
| Эстония | 3,2 | 1,3 (14) |
| Украина | 3,0 | 0,6 (17) |
| Венгрия | 2,6 | 2,0 (10) |
| Польша | 2,5 | 1,7 (11) |
| Беларусь | 2,4 | 1,1 (15) |
| Литва | 2,2 | 0,9 (16) |
| Латвия | 1,6 | 1,5 (13) |

На *графике 8* [12, 13] показана энергоёмкость ведущих западных стран и стран СНГ.

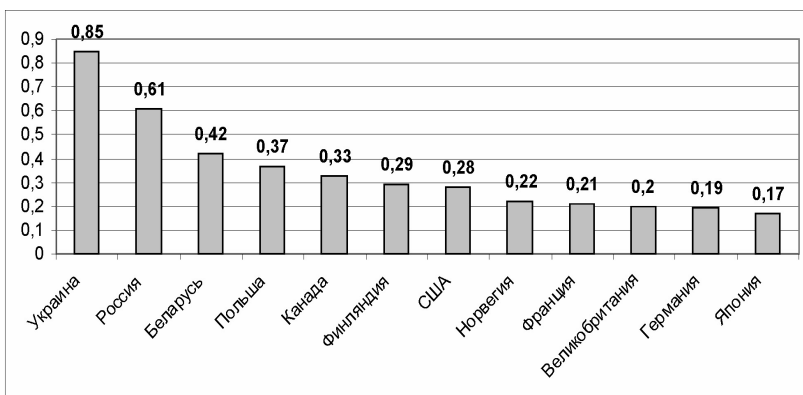


График 8. Энергоёмкость ВВП (т. н. э. / 1000\$)

Как видно из двух предыдущих графиков, показатели эффективности использования энергоресурсов и энергоёмкость экономики России превышают аналогичные показатели развитых стран Запада. При этом фактор северного расположения страны не является определяющим в этом вопросе. Одна из главных причин – технологическое отставание. В следующей главе будет рассмотрена энергетическая стратегия РФ до 2020 года, а также будут определены факторы, способствующие повышению эффективности использования энергии и, как следствие, удвоению ВВП.

5. ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

Последняя уточненная редакция Энергетической стратегии была одобрена Правительством Российской Федерации 22 мая 2003 г. В новой редакции учитываются современные макроэкономические условия социально-экономического развития страны, а также перспективы ТЭБ.

В Энергетической стратегии сформулированы энергетическая политика государства, перспективные направления и количественные оценки энергетики страны.

Основной задачей Энергетической стратегии РФ является создание рыночных условий, стимулирующих перерабатывающий сектор экономики. Таким образом, приоритетами Энергетической стратегии является:

- полное и надежное обеспечение населения и экономики страны энергоресурсами по доступным и вместе с тем стимулирующим энергосбережение ценам, снижение рисков и недопущение развития кризисных ситуаций в энергообеспечении страны;
- снижение удельных затрат на производство и использование энергоресурсов за счет рационализации их потребления, применения энергосберегающих технологий и оборудования, сокращения потерь при добыче, переработке, транспортировке и реализации продукции ТЭК;
- повышение финансовой устойчивости и эффективности использования потенциала энергетического сектора, рост производительности труда для обеспечения социально-экономического развития страны;
- минимизация техногенного воздействия энергетики на окружающую среду на основе применения экономических стимулов, совершенствования структуры производства, внедрения новых технологий добычи, переработки, транспортировки, реализации и потребления продукции.

В рамках Энергетической стратегии был проведен макроэкономический прогноз экономического развития России до 2020 года. Разработка вариантов динамики изменения структуры ТЭБ до 2020 года велась с целью выявления

роли энергосбережения на экономику страны. Однако их можно рассматривать как полноценные прогнозы развития ТЭБ.

Базовыми вариантами Энергетической стратегии являются умеренный и оптимистический. Наряду с этими сценариями, Энергетическая стратегия учитывает также возможность развития экономики России по благоприятному (промежуточному между двумя базовыми) и критическому вариантам. Критический вариант характеризуется неблагоприятным сочетанием внешних и внутренних условий, и, прежде всего, низкими мировыми ценами на нефть, снижением спроса на российские сырьевые товары и т.д.

Все четыре варианта зависят от многочисленных факторов как внутренне-го, так и внешнего характеров.

К внешним условиям относятся темпы роста мировой экономики, динамика мировых цен на нефть, мировой спрос и объемы экспорта российских углеводородов, процессы интеграции и вступления России во Всемирную торговую организацию, масштабы выплат по внешнему долгу.

К внутренним условиям относятся интенсивность реформирования экономики, темпы либерализации и повышения цен естественных монополий, динамика инфляции, темпы реального укрепления рубля, динамика валового внутреннего продукта, масштабы вывоза капитала, государственные расходы.

Показатели базовых сценариев (оптимистического и умеренного) развития представлены в *таблице 4*.

Таблица 4. Основные прогнозируемые показатели для оптимистического и умеренного сценариев развития экономики

| Сценарии | Рост ВВП в 2020 г. к 2000 г. (раз) | Увеличение физического объема инвестиций в основной капитал (раз) | Цены на нефть марки Urals \$/бар | Цены на газ \$/тыс. м ³ | ВВП на душу населения руб./чел. | Доля ТЭК в промышленности % |
|----------------|------------------------------------|---|----------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| Оптимистич-ный | 3,3 | 7 | 30 | 138 | 179,2 | 19,8 |
| Умеренный | 2,7 | 3,6 | 18,5 | 118,5 | 128,4 | 19,2 |

Для достижения показателей оптимистического сценария предполагается:

- интенсивное проведение экономических реформ,
- ускоренная либерализация цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий,
- быстрое создание конкурентной среды на рынках товаров и услуг естественных монополий.

Также для реализации этого сценария требуется использование энергосберегающих и энергоэффективных технологий, а также высокие темпы снижения энергоемкости.

Оптимистический вариант предполагает благоприятное развитие не только топливно-энергетического комплекса, но и развитие торгово-экономического и политического сотрудничества с зарубежными партнерами. Таким образом, успешная интеграция в мировой рынок (вступление в ВТО при наилучших для России условиях) и решение транзитно-транспортных проблем (таких, как формирование единой энергетической и энерго-транспортной инфраструктуры в сопредельных регионах Европы и Азии, развитие международных энерготранспортных систем, не дискриминационный транзит энергоносителей) являются необходимыми условиями для оптимистического развития энергетики и экономики в целом.

В умеренном варианте предусматривается снижение энергоемкости валового внутреннего продукта на 25–27% к 2010 году. В 2015 году эта тенденция продолжится и снижение достигнет 35–40%, а в 2020 году оно составит 42–46% от уровня 2000 года. Такой динамике в области энергопотребления будет способствовать ценовая политика в отношении продукции и услуг естественных монополий. Повышение цен в отраслях естественных монополий, несколько опережающее уровень инфляции в промышленности, приведет к перераспределению доходности от основных энергоемких потребителей в пользу естественных монополий и создаст условия для экономии энергоресурсов. В то же время умеренный вариант исходит из возможности неблагоприятного развития торгово-экономического и политического сотрудничества, включая процессы интеграции и вступления во Всемирную торговую организацию на менее благоприятных для России условиях, отсутствие решения транзитно-транспортных проблем.

Благоприятный вариант характеризуется ростом валового внутреннего продукта к 2020 году в 2,6 раза к уровню 2000 года, увеличением объема инвестиций в основной капитал за рассматриваемый период в 4,1 раза, высокими мировыми ценами на нефть марки Юралс (до 30 долларов США за баррель в 2020 году) и газ (138 долларов США за 1000 куб. м в 2020 году). При этом среднедушевой объем валового внутреннего продукта к 2020 году в ценах 2000 года достигнет уровня 139,8 тыс. руб./чел., а доля ТЭК в промышленности России составит 18,7%. Темпы снижения энергоемкости валового внутреннего продукта в этом варианте предусматриваются более высокими, чем в умеренном варианте (на 2–5% к 2010–2020 годам).

В критическом варианте развития предполагается интенсивная реализация экономических реформ в неблагоприятных внешних условиях с целью быстрой диверсификации экономики и снижения социальной нагрузки на бюджет. Это предполагает реализацию в период до 2010 года в основном полного комплекса реформ, включая реформирование естественных монополий, жилищно-коммунального хозяйства, налоговой системы, банковского сектора и административную реформу. В сочетании с возможными неблагоприятными внешними факторами такая либерали-

зация может привести в первые годы к отрицательным темпам экономического роста и обострению социальной ситуации. Однако это позволит освободить экономику от издержек реформирования в последующем, сформирует конкурентную среду в сферах естественных монополий, жилищно-коммунального хозяйства. На этой основе будут улучшены динамика и качество экономического роста, осуществлен переход от топливно-сырьевой к инновационной модели развития. Неблагоприятные условия при развитии по критическому варианту потребуют более быстрого, чем в других вариантах, снижения государственных расходов. Ускорение реформирования естественных монополий создаст условия для интенсификации энергосбережения и последующего после спада в 2003–2005 годах экономического роста. Сочетание низких темпов экономического роста и интенсификации энергосбережения позволит избежать дефицита энергоресурсов. При этом темпы роста валового внутреннего продукта выходят на уровень динамики умеренного варианта примерно к 2018 году. Темпы роста экономики в долгосрочной перспективе в целом окажутся до предела низкими (2,5–3%). Однако при успешной диверсификации экономики, снижении налогового бремени на производителей будут созданы условия для развития перерабатывающей промышленности.

Прогнозируемые в Энергетической стратегии объемы потребления ТЭР указаны в таблице 5.

Таблица 5. Динамика объемов внутреннего потребления первичных ТЭР (в млн. т. у. т.) в России для умеренного и оптимистического вариантов

| Энергоносители | 2005 г. | 2010 г. | 2015 г. | 2020 г. |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Газ | 466/480 | 497/531 | 511/558 | 525/580 |
| Жидкое топливо | 195/205 | 215/228 | 236/257 | 252/283 |
| Твердое топливо | 180/185 | 191/213 | 214/225 | 231/255 |
| Нетопливные энергоресурсы | 104/105 | 117/123 | 120/140 | 137/152 |

В таблице 6 указаны прогнозируемые годовые объемы экспорта ТЭР до 2020 года.

Таблица 6. Экспорт ТЭР

| Экспорт (умеренный / оптимистичный варианты) | | |
|---|-----------------------|----------------------------------|
| | Нефть (млн. т) | Газ (млрд. м³) |
| 2005 г. | 290/310 | 195/200 |
| 2010 г. | 305/340 | 259/265 |
| 2015 г. | 310/345 | 264/277 |
| 2020 г. | 305/350 | 273/281 |

Прогнозируемый до 2020 года рост производства электроэнергии показан на *графике 9*.

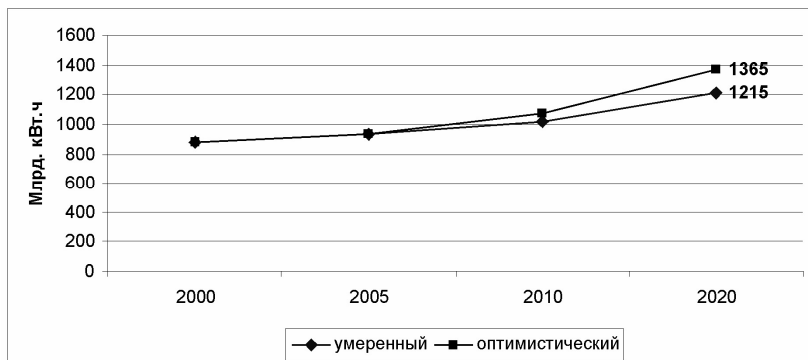


График 9. Производство электроэнергии.

Таким образом, оптимизация топливно-энергетического баланса страны предполагает решение следующих задач в области энергообеспечения национального хозяйства и развития отраслей ТЭК:

- увеличение производства первичных энергоресурсов с 1418 млн. т у. т. в 2000 году (1515 млн. т у. т. в 2002 году) до 1700–1820 млн. т у. т. в 2010 году и до 1810–2030 млн. т у. т. в 2020 году;
- рост выработки электроэнергии с 878 млрд. кВт ч в 2000 году (892 млрд. кВт ч в 2002 году) до 1015–1070 млрд. кВт ч в 2010 году и до 1215–1365 млрд. кВт ч в 2020 году;
- увеличение добычи нефти с 324 млн. т в 2000 году (379 млн. т в 2002 году) до 445–490 млн. т в 2010 году и до 450–520 млн. т в 2020 году;
- рост производства моторных топлив с 83 млн. т в 2000 году (88 млн. т в 2002 году) до 100–110 млн. т в 2010 году и до 115–135 млн. т в 2020 году;
- увеличение добычи газа с 584 млрд. куб. м в 2000 году (595 млрд. куб. м в 2002 году) до 635–665 млрд. куб. м в 2010 году и до 680–730 млрд. куб. м в 2020 году;
- рост добычи угля с 258 млн. т в 2000 году (253 млн. т в 2002 году) до 310–330 млн. т в 2010 году и до 375–430 млн. т в 2020 году;
- увеличение отпуска централизованного тепла с 1452 млн. Гкал в 2000 году (1437 млн. Гкал в 2002 году) до 1570–1625 млн. Гкал в 2010 году и до 1720–1820 млн. Гкал в 2020 году.

Из приведенных выше прогнозных данных видно, что внутреннее потребление, добыча, а также экспорт ТЭР будут увеличиваться с каждым годом. При этом планируется значительный рост ВВП (график 10). Для увеличения ВВП в 2–3 раза необходимо соответственно увеличить потребление энергии, но известно, что потребление ТЭР имеет только 30-ти процентный резерв уве-

личения. Такого резерва недостаточно для желаемого увеличения ВВП. При сохранении настоящего уровня энергоемкости для планируемого роста ВВП требуется 23 кратное увеличение потребления ТЭР. Эту проблему планируется решить за счет эффективного использования энергии. Так, Энергетическая стратегия предполагает снижение энергоемкости в 1,8–2,2 раза (График 11). Сдерживание развития энергоемких отраслей и интенсификация технологического энергосбережения позволят при росте экономики за двадцать лет в 2,3–3,3 раза ограничиться ростом потребления энергии в 1,25–1,4 раза и электроэнергии – в 1,35–1,5 раза.



График 10. Динамика ВВП России до 2020 г. (в % к 2000 г.)



График 11. Динамика изменения энергоемкости ВВП до 2020 г.

Целью политики государства в сфере энергосбережения является жесткое и безусловное достижение намеченных стратегических ориентиров роста энергоэффективности с использованием широкого спектра стимулирующих потребителей энергоресурсов мер, обеспечивающих:

- структурную перестройку российской экономики в пользу малоэнергоёмких обрабатывающих отраслей и сферы услуг;
- реализацию потенциала технологического энергосбережения.

За счет этих средств должно быть обеспечено 80% ожидаемого прироста потребностей в энергии. Предусматривается, что перестройка структуры экономики и технологические меры экономии энергии уменьшат энергоёмкость валового внутреннего продукта на 26–27% к 2010 году и на 45–55% к 2020 году. При этом до 50% прогнозируемого роста экономики может быть получено за счет ее структурной перестройки без увеличения затрат энергии, еще 20% даст технологическое энергосбережение и около 1/3 прироста валового внутреннего продукта потребует увеличения расхода энергии.

Так, прогнозируемое энергопотребление в 2020 г. увеличится в 1,3 раза по сравнению с 2000-м годом. Однако без планируемого изменения структуры экономики потребление возросло бы в 2,37 раза. А при планируемом росте ВВП и энергопотребления при сохранении энергоёмкости уровня 2000 г., энергопотребление должно было бы быть увеличено в 2,84 раза.

Для интенсификации энергосбережения необходимы:

- обоснованное повышение внутренних цен энергоносителей экономически оправданными и приемлемыми для потребителей темпами;
- постепенная ликвидация перекрестного субсидирования в тарифообразовании, прежде всего в электроэнергетике;
- продолжение реформирования жилищно-коммунального хозяйства.
- изменение в соответствии с Федеральным законом «О техническом регулировании» существующих норм, правил и регламентов, определяющих расходование топлива и энергии, в направлении ужесточения требований к энергосбережению; совершенствование правил учета и контроля энергопотребления, а также установление стандартов энергопотребления и предельных энергопотерь и обязательная сертификация энергопотребляющих приборов и оборудования массового применения для установления их соответствия нормативам расхода энергии;
- проведение регулярного надзора за рациональным и эффективным расходованием энергоресурсов предприятий;
- создание дополнительных хозяйственных стимулов энергосбережения, превращающих его в эффективную сферу бизнеса;
- широкая популяризация государством эффективного использования энергии среди населения, массовое обучение персонала; создание доступных баз данных, содержащих информацию об энергосберегающих мероприятиях, технологиях и оборудовании, нормативно-технической документации; проведение конференций и семинаров по обмену опытом, пропаганда энергосбережения в средствах массовой информации и т.д.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в данной статье была оценена сложившаяся на сегодняшний день ситуация в области энергопотребления и энергосбережения в России. Были также рассмотрены меры, принимаемые зарубежными странами для обеспечения надежности энергоснабжения и повышения эффективности использования энергии. Была проведена оценка эффективности принимаемых ими мер.

Рассмотренные данные позволили установить, что уровень эффективности использования энергоресурсов в РФ является одним из наиболее низких по сравнению со странами запада. Отчасти это связано с более холодным климатом России, однако в Канаде, где средняя температура зимой также низка, эффективность использования энергии превосходит российскую в несколько раз. То есть основная причина энергорасточительства кроется в отсутствии высоких технологий энергосбережения.

Исходя из приведенных фактов, можно утверждать, что для дальнейшего развития экономики России необходимо снизить показатель энергоемкости. Для удвоения (а затем утроения) ВВП без снижения энергоемкости экономики требуется большое количество топливно-энергетических ресурсов, которое в России не может быть обеспечено ввиду ограниченности ресурсов и старения основных фондов энергетики. Единственным путем решения поставленной задачи является реализация ресурсосберегающих мероприятий, способствующих в стратегическом плане более продолжительному энергообеспечению РФ за счет современных традиционных энергоносителей (нефть, газ, уголь).

Решение задач по повышению энергоэффективности использования энергии должно быть комплексным и включать экономические, законодательные, инвестиционные, научно-технические и другие меры, выполняемые в рамках энергоменеджмента.

Следует также отметить, что с проблемой энергосбережения в России связано решение глобальных экологических проблем. Важность энергосберегающих мероприятий, способствующих улучшению экологической ситуации, является неоспоримой, так как ТЭК России – один из самых крупнейших загрязнителей окружающей среды. Так, на его долю приходится 48,4% выбросов вредных веществ в атмосферу, 27% сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водоемы, свыше 30% твердых отходов. При этом удельные выбросы окислов серы в РФ в 20 раз выше, чем в Японии и Норвегии, и примерно в 6–7 раз, чем в Германии и Франции. Выбросы главного парникового газа двуокиси углерода, которые приводят к глобальному изменению климата, превышают показатели развитых стран на единицу ВВП в 3–4 раза [13].

Так, реализация энергоэффективных проектов будет способствовать выполнению обязательств по снижению эмиссии парниковых газов согласно Киотскому протоколу, ратифицированному Государственной Думой России и подписанному Президентом в ноябре 2004 г. Это, в свою очередь, позволит сформировать новые взаимоотношения между производителем энергии и ин-

вестором. А торговля квотами на эмиссию и совместная реализация энерго-сберегающих проектов может привести как к снижению общих расходов на проведение мероприятий по сокращению выбросов, так и к формированию новых экономических инициатив для замены экологически «грязного» топлива и внедрения энергосберегающих технологий, которые в последствии могут изменить структуру производства [22].

ЛИТЕРАТУРА

1. Энергетическая эффективность. Состав показателей. ГОСТ Р 515441-99.
2. Троицкий А.А. Энергоэффективность как фактор влияния на экономику, бизнес, организацию энергосбережения. – Электрические станции, 2005, №1.
3. В.В. Бушуев. Энергоэффективность как главное направление энергетической стратегии России. – Энергоэффективность, 2003, выпуск 4.
4. Контерович А.Э., Коржубаев А.Г. Энергия рождает энергию. ЭКО 2002 г.
5. Беляев Ю.М. Проблемы долгосрочного развития энергии. – Промышленная энергетика, 2003, №4.
6. Гильбо Е.В. Экономика и энергетика России: перспективы в условиях базовых природных ограничений. – Экологические системы, 2003, №1.
7. Яновский А.Б. Основные направления энергетической стратегии России на период до 2020. – Промышленная энергетика, 2003, №12.
8. Пятова Л. Лужков ответил Пехтину письменно. – Российская газета 21.06.2005.
9. Андрижиевский А.А., Володин В.И. Энергосбережение и энергетический менеджмент. – Минск «Вышэйшая школа» 2005.
10. Анатолий Чубайс: Базовые параметры, заложенные в Энергетическую стратегию России, оказались заведомо порочными. – Экологические системы, 2006, №2
11. Велетминский И. Чубайс ответил оппонентам и дал срок инвесторам. – Российская газета 21.06.2005.
12. Паули В.К. Отчет по расследованию аварии в ЕЭС России, произошедшей 25.05.05. Москва-2005.
13. С.Н. Бобылев. Энергокомплекс и природа. – Экологические системы, 2003, №3.
14. Бушуев В.В., Троицкий А.А. Энергетическая стратегия России и экономика страны. – Теплоэнергетика, 2004, №1.
15. Лазаренко С.Н., Тризно С.К. Роль фактора энергосбережения при прогнозировании структуры топливно-энергетического баланса страны. – Промышленная энергетика, 2003, № 1.
16. Бушуев В.В., Троицкий А.А. Результаты мониторинга Энергетической стратегии России, проблемы ее реализации и энергоэффективности экономики. – Теплоэнергетика, 2005, №2.

17. Зыкова Т. Ростехнадзор нашел виновников катастрофы. – Российская газета 04.06.2005

18. Зыкова Т. Реактор отключился: электричество кончилось. Более 300 ядерных объектов встали в момент аварии. – Российская газета 23.06.2005

19. Бреусов В.П., Ташимбетов М.А. Комбинированное использование возобновляемых источников энергии – рациональное направление энергоресурсосберегающей политики в Республике Казахстан. – Промышленная энергетика, 2004, №11.

20. Ильюша А.В., Каменщук А.В. О механизмах энергоснабжения промышленных предприятий в условиях реформирования электроэнергетики. – Промышленная энергетика, 2004, №7.

21. Энергетическая стратегия России до 2020 года. – Российская газета, 30.10. 2003.

Сибикин. Ю.Д., Сибикин М.Ю. Технология энергосбережения. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2006. – 352 с.

МЕТОДИКА ИНТЕГРИРОВАННОЙ РАНГОВОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.Н. ГУЖИНА,

доцент кафедры менеджмента и социологии труда
Российского аграрного заочного университета

Определение собственной конкурентоспособности, на наш взгляд, должно являться неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Конкурентоспособность предприятия следует определять как систему и выделять конкретные условия и факторы ее функционирования, предполагая, что на каждом этапе деятельности предприятия имеется свой оптимальный критерий.

Оценка конкурентоспособности предприятия на отраслевом рынке позволяет:

- выявить факторы, обусловившие отрицательные или положительные изменения в конкурентоспособности предприятия;
- разработать меры по повышению конкурентоспособности;
- выбрать партнера (партнеров) для организации совместного производства продукции;
- привлечь инвестиции в перспективное производство;
- составить программы выхода предприятия на новые товарные рынки сбыта и др.

Достижение поставленной цели возможно при наличии оперативной и объективной методики оценки конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия. Обобщение и критический анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия и необходимость проведения такой оценки в сельском хозяйстве при отсутствии отраслевой методики, дает возможность обратить внимание на разработку методики интегрированной ранговой оценки уровня конкурентоспособности предприятия, в котором учтены результаты анализа многих из существующих методик и особенности регионального АПК.

Следует отметить, что в основу методики интегрированной ранговой оценки уровня конкурентоспособности предприятия положен расчет и анализ двух групп показателей: конкурентоспособности продукции и предлагаемой нами категории рыночной эффективности деятельности, которые в итоге сводятся в единый обобщающий показатель конкурентоспособности предприятия.

Использование перечисленных групп показателей обосновано следующим образом:

1. Определение конкурентоспособности продукции должно являться неотъемлемым элементом оценки и анализа конкурентоспособности предприятия, так как предметом конкуренции на рынке выступает именно продукция (товары) в виде способности товаропроизводителей придавать ей отличительные свойства, дающие преимущества в конкурентной борьбе;

2. Использование показателей категории рыночной эффективности деятельности дает возможность в сравнении с конкурентами учесть наиболее важные аспекты деятельности предприятия, а именно: ресурсное обеспечение предприятия и эффективность использования ресурсов; производственный потенциал предприятия; эффективность управления предприятием; эффективность финансового менеджмента; рыночную активность при взаимодействии с внешней средой, которая характеризует, прежде всего, быстроту реакции на изменение рыночной ситуации.

Методика интегрированной ранговой оценки уровня конкурентоспособности предприятия предусматривает последовательное выполнение следующих этапов:

1. Постановка цели исследования конкурентоспособности предприятия;
2. Выделение стратегических групп конкурентов;
3. Разработка системы показателей конкурентоспособности предприятия;
4. Определение состава частных показателей конкурентоспособности предприятия;
5. Расчет и сопоставление частных показателей конкурентоспособности предприятия;
6. Корректировку показателей с помощью поправочного коэффициента, учитывающего их динамику;
7. Расчет обобщающего показателя конкурентоспособности предприятия;
8. Ранжирование предприятий по их конкурентоспособности.

Практическое применение метода интегрированной ранговой оценки уровня конкурентоспособности предприятия в качестве действенного инструмента определения конкурентоспособности предприятия позволит выявить значимые факторы и стратегии ее повышения.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СЕМЕНОВОДСТВОМ

П.В. ДАЦЮК,

докторант Российского аграрного
заочного университета, к.с.-х.н.

В процессе реформирования экономики в организации семеноводства в России произошли существенные, а главное, негативные изменения: была ликвидирована система управления семеноводством, сократились научно-исследовательские работы. Селекционные достижения как интеллектуальный продукт превратились в товар, вовлекаемый в процесс купли-продажи. Однако качество семян в стране продолжает ухудшаться, процент реализации уже произведенных семян невысок. Все это вызвано, наряду с недостаточным финансированием и дефицитом средств у хозяйств, слабой интеграцией фундаментальной науки, селекции, семеноводства и современных методов маркетинга семян, отсутствием механизма самофинансирования селекции, не отработанными системами лицензирования и сертификации семян. Определенные процессы саморегулирования рынка семян имеют место, однако следует говорить о необходимости целенаправленной политики государства по регулированию взаимоотношений в сфере семеноводства.

Государство выступает в роли генерального координатора между государственным и частным сектором; разрабатывает юридическую и нормативную базу, обеспечивает лицензирование, регистрацию, правоприменение, гарантию и контроль качества семян; осуществляет инвестиционную политику, мероприятия по испытанию и охране селекционных достижений; создает и использует федеральный фонд семян; организует обучение и подготовку кадров.

В плане законодательного обеспечения семеноводство занимает лидирующие позиции по сравнению со всеми другими сельскохозяйственными отраслями страны. Принятие законов «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд», «О семеноводстве», «О селекционных достижениях», «О карантине растений», введение с 1 июля 2001 г. на всей территории России системы обязательной сертификации семян сельскохозяйственных и лесных растений, включенных в торговый оборот, законодательно закрепило роль государства в деятельности отрасли, которое координирует деятельность всех его секторов, обеспечивает совершенствование правовой и нормативной базы, проводит инвестиционную политику, осуществляет мероприятия по

испытанию, регистрации и охране селекционных достижений, обеспечивает процесс лицензирования и контроль качества семян, создает и использует федеральный фонд семян, организует подготовку и обучение кадров.

Существующая сегодня нормативная база в области семеноводства отражает тот факт, что сорт уже стал реальным объектом рынка в России. В связи с этим, на новый качественный уровень переводится весь комплекс взаимоотношений между государством, производителями и потребителями семян, всеми заинтересованными участниками отрасли.

Внедрение в производство новых сортов способствует не только увеличению сборов зерна, но и поддержке функционирования самой селекционной науки за счет возврата части прибыли сельхозпредприятия научно-исследовательскому учреждению.

Главная задача семеноводства – быстрая и наиболее полная реализация достижений селекции. Задержка с внедрением в производство новых сортов сельскохозяйственных культур лишает смысла селекционную работу вообще. Быстрая сортосмена, напротив, позволяет оперативно и масштабно реализовать потенциальные возможности новых сортов, окупить затраты на их создание.

С этой целью целесообразно налаживать в лучших хозяйствах ежегодное производственное испытание и размножение большого количества (10–15 и более) новых и перспективных линий и сортов с последующей доработкой. Это дает возможность высевать новые сорта на больших площадях уже в первые годы после районирования.

Перспективным направлением в организации семеноводства является постепенная коммерциализация селекционно-семеноводческих научных учреждений. Уже сейчас в системе Россельхозакадемии действуют около 60 таких структур.

Лицензирование юридических лиц и предпринимателей по производству и реализации семян независимо от организационно-правовой формы собственности учреждений способствует обеспечению гарантии качества.

Управляемость рынка семян будет достигаться по мере повышения роли отраслевого союза, который выступает посредником между участниками рынка и государством. Исключение из союза, как правило, сопровождается ходатайством об отзыве лицензии. Государство, в свою очередь, учитывает рекомендации союза при выдаче льготных кредитов, распределении госзаказов, назначении государственных агентов и т.д. Союзы вместе с Минсельхозом России будут определять правила торговли на рынке и нести ответственность за его развитие.

Такая модель дает возможность получать лицензии всем участникам рынка семян, отчислять роялти авторам и владельцам сортов, знать статистику по каждой позиции, чтобы вовремя включать механизм дотирования со стороны государства для ускоренного внедрения уникальных сортов.

Важным условием обеспечения гарантии качества семян должна стать отраслевая система сертификации семенного и посадочного материала. Основ-

ная цель этой процедуры – оценка сортовых и посевных качеств семян в соответствии с правилами и требованиями международных организаций, создание условий для эффективной деятельности юридических и физических лиц, производящих, обрабатывающих и реализующих семена на рынке семян в Российской Федерации, а также для участия в международной торговле этим товаром.

В условиях России, когда селекция сортов зачастую значительно удалена от мест их воспроизводства, нет возможности контролировать сохранность сорта после включения его в Государственный реестр. Перспективная для нашей страны система контроля качества должна быть основана на анализе, четкой прописи конкретного метода работы на всех ее этапах. Ее внедрение абсолютно необходимо, поскольку без этого невозможен экспорт даже запатентованных сортов. В настоящее время иностранные фирмы закупают в России семена, как правило, по ценам товарного зерна, что ведет к значительным финансовым потерям.

Эффективная защита прав селекционеров в России, перевод данного сектора на максимальную самокупаемость невозможны без разработки и реализации комплекса организационно-экономических, правовых, научных основ функционирования семеноводства в рыночных условиях.

Защита прав патентообладателя будет более полной при условии, что торговец станет продавать семена только тех сортов, по которым уже выплачено роялти. Этим самым селекционер получит мощную поддержку своих прав на интеллектуальную собственность, но только при соблюдении обязательных правил сертификации (апробация, грунтовой контроль и, по необходимости, лабораторный сортовой контроль).

В процессе оценки нематериальных активов, к которым относятся селекционные достижения, применяются затратный, доходный и рыночный (сравнительный) подходы.

Затратный подход основан на принципе замещения, наилучшего и наиболее эффективного использования ресурсов благодаря новому сорту, сбалансированности, экономической величины и экономического разделения затрат между создателем сорта и его пользователем, он наиболее подходит для определения минимально допустимой ставки роялти.

Доходный подход предполагает определение текущей стоимости будущих доходов на основе метода дисконтированных денежных потоков, которые, принесут использование и возможная дальнейшая продажа продукции или самих селекционных достижений. Применяется для определения максимально допустимой ставки роялти.

Сравнительный подход применим, когда существует рынок сопоставимых объектов интеллектуальной собственности. Применяя данный подход, необходимо собрать достоверную информацию о недавних продажах сопоставимых объектов.

На первоначальном этапе роялти должно собираться только с семеноводческих фирм, занимающихся размножением и продажей сортовых семян, и

лишь в дальнейшем можно постепенно переходить к сбору роялти с производителей зерна. Для установления ставки роялти можно предложить следующий порядок: определение минимально допустимой и максимально допустимой ставки роялти; сужение диапазона ставки сравнением размера роялти со ставками, которые ранее уже устанавливались в аналогичных соглашениях; окончательное установление ставки роялти.

На ближайшую и более далекую перспективу может быть предложено несколько вариантов сбора роялти:

- по лицензионному договору патентообладатель передает право на использование селекционного достижения другому лицу в порядке расчетов, обусловленных договором, или безвозмездно. Исключительная лицензия действительна после ее регистрации в Госкомиссии.

- некоммерческой независимой организацией (например, Союз селекционеров), которая имеет от патентообладателя исключительную лицензию на выдачу сублицензий производителям семян.

- Государственной семенной инспекцией.

В рыночных условиях основными инструментами государственного регулирования системы семеноводства должны быть рыночные механизмы, такие как налогообложение, кредитование, таможенная политика, товарные инвестиции.

Стратегия управления объектами интеллектуальной собственности в семеноводстве должна включать:

- получение и поддержку полномасштабной правовой охраны на новые селекционные достижения;

- жесткое пресечение любых видов нарушений исключительных прав патентообладателя на сорта растений;

- выявление всех объектов интеллектуальной собственности, которыми располагают предприятие, оценка возможностей их капитализации;

- постоянная корректировка селекционных программ с учетом мониторинга ситуации на рынке семян в стране и мире;

- учет всех затрат на создание сорта и его охрану, анализ потенциальной стоимости селекционных достижений при использовании их в различных сегментах рынка;

- оценка экономической эффективности селекции каждого охраняемого сорта по отношению прямого финансового результата от его использования к затратам на выведение;

- широкое применение современных методов маркетинга при продвижении селекционных достижений на рынок;

- создание принципиально новой информационной инфраструктуры отрасли, позволяющей эффективно обмениваться информацией любого вида между всеми заинтересованными участниками рынка семян.

Семеноводство, а тем более селекция, еще не скоро станут полностью самокупаемыми, поэтому на первоначальном этапе необходимо государственное финансирование. Сейчас государственное финансирование селекции при

относительной стабилизации составляет около 30% от затрат. Считаем, что из государственного бюджета должны покрываться только затраты на фундаментальную науку, образование, систему сортоиспытания и оценки качества сортов и семян. Все остальные виды деятельности должны быть самокупаемыми. Необходима выработка льготной кредитной политики для селекционеров, при которой государство гарантирует низкие проценты и возврат не менее 80% полученных средств, как это принято в Европейском Союзе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алгинин В.И., Березкин А.Н., Засимович Е.В. и др. Политика семеноводства в Российской Федерации. – М.: ЭКОНИВА, 1998. – 51 с.
2. Березкин А.Н. Организация семеноводства сельскохозяйственных культур в Великобритании М.: Изд-во МСХА, 1997. – 40 с.
3. Малько А.М. Научно-практические основы контроля качества и сертификации семян в условиях рыночной экономики – М.: Изд-во ИКАР, 2004. – 288 с.

СТАБИЛЬНОСТЬ, СТАБИЛЬНОСТЬ И ЕЩЕ РАЗ СТАБИЛЬНОСТЬ

В.В. ЗРАЖЕВСКИЙ,
докторант Российского аграрного
заочного университета, к.э.н.

Устойчивый и стабильный рост банковской системы является одной из наиболее важных задач, стоящих перед любой национальной экономикой. Прозрачность, стабильность и прогнозируемость развития банковской системы позволяет существенно увеличить предсказуемость ее деятельности для инвесторов и повысить привлекательность для других экономических субъектов. Стабильность финансовой системы во многом определяется не только уровнем конкурентоспособности и демонстрацией устойчивого роста, но и совокупным уровнем риска. Риск, являясь, по сути, не только фактором неопределенности экономической среды, но и элементом потенциального роста, становится в современных условиях доминантой экономического развития.

О риске, его природе и способах его хеджирования подготовлено большое количество исследований в России и за рубежом. Формы и характер риска хорошо изучены, способы его минимизации неплохо тиражируются. Риск-менеджмент в отечественных финансовых институтах различного уровня постепенно превращается из весьма экзотичного инструмента, находящегося в распоряжении крупнейших банков, в очевидный и абсолютно необходимый фактор повседневной банковской деятельности. При всем этом, простые и доступные механизмы управления риском представляют собой пока еще редкое явление в отечественной банковской системе. Многогранность бизнеса банка порождает множественность рисков. Усложнение бизнеса способствует возникновению комплексных рисков с многофакторными источниками происхождения. В этих условиях перед большинством банков возникает необходимость непростого выбора между стимулированием дальнейшего роста бизнеса, сопряженного со снижением уровня контроля и прогнозированием рисков с одной стороны, и искусственным замедлением темпов развития и совершенствованием процедур риск-менеджмента с другой.

Эффективные модели развития банковского бизнеса, прошедшие апробацию в банковских системах развитых стран, сочетают в себе механизмы риск менеджмента и передовые банковские технологии. Данные модели строятся в основном для нескольких традиционных групп банков, таких, как крупные многофилиальные и универсальные банки, инвестиционные банки, ипотечные

банки, банки специализирующиеся на private banking. Отечественная банковская система до сих пор в основной своей массе состоит из относительно небольшой системы по размеру банков, имеющих универсальный характер бизнеса. Полноценное развитие отечественной банковской системы во многом зависит от выбора большинством из них удачных стратегий развития, осуществления адаптации к быстро меняющимся условиям среды функционирования и внедрения простых и эффективных систем риск-менеджмента. Стабильность бизнеса банка во многом является синонимом эффективности его деятельности. Устойчивость бизнеса банка основывается на хороших процедурах контроля и управления рисками.

Ужесточение конкуренции приводит к сокращению процентной маржи и комиссионных доходов. Снижение рентабельности бизнеса вынуждает банки внедрять новые инструменты и выходить на неизвестные им сегменты рынков. Сохранение уровней доходности предполагает продажу сложных продуктов и увеличение объема операций. Большинство банков осуществляет развитие бизнеса силами существующего персонала в рамках «старых» технологий и подходов. Подобная несочетаемость приводит к галопирующему росту вмененных рисков.

Ускорение бизнес-процессов, происходящих в экономике вынуждает менеджмент банков сокращать время, необходимое для принятия управленческих решений. В этих условиях, адекватное и своевременное управленческое решение, наряду с широким продуктовым рядом становится важным фактором конкурентоспособности. Очевидно, что любые решения сопряжены с риском. Таким образом, построение эффективной системы управления рисками является одним из направлений повышения конкурентоспособности российских банков. Грамотная и многофакторная система риск-менеджмента позволяет не только избежать неверных решений и минимизировать потенциальные убытки, но и дает возможность повысить рентабельность бизнеса.

Характерной чертой отечественной банковской системы в настоящее время является достаточно высокий уровень убытков от операций, связанных с принятием кредитных рисков. Это объясняется не только существенной долей кредитного портфеля, который находится в достаточно большом числе банков в пределах 60–70% от активов, но и недостатками кредитного анализа. Большинство российских банков, развивает свои кредитные программы на рынках корпоративной и частной клиентуры в рамках интуитивных решений топ-менеджмента и владельцев бизнеса. В большом числе средних и мелких финансовых институтов работа по привлечению заемщиков традиционно является уделом руководства банков. Текущая благоприятная экономическая ситуация, характеризующаяся притоком ресурсов в банки из различных источников, вынуждает активизировать кредитную составляющую бизнеса. Не все финансовые институты оказываются готовы к расширению и систематизации кредитной работы. В этих условиях, многие финансовые институты начинают активно осваивать новые сегменты и ниши рынка. Активизация работы на рынке ритейла, проектного и инвестиционного финансирования, про-

исходящие в настоящее время, сочетаются с высоким риском, который зачастую выливается в неконтролируемый рост убытков. Таким образом, можно предположить, что уровень кредитных рисков в отечественной банковской системе будет расти. Это объясняется не только слабостью риск-менеджмента, но и наличием растущих потребностей экономики в кредитных ресурсах. Так, в России соотношение объема кредитов к ВВП в 2–3 раза ниже, чем в странах Восточной Европы и в 4–5 меньше, чем в Западной. В последние годы 70–80% всех убытков по отечественной банковской системе относится на долю кредитного риска и 20% приходится на рыночный и операционный риски. В развитых западных банковских системах ситуация прямо противоположная. Подобные отличия объясняются наличием в зарубежных банках комплексных систем анализа, обслуживания и востребования кредиторской задолженности.

В отечественной банковской системе можно проследить формирование устойчивой тенденции роста операционных рисков. Основной причиной данной тенденции является общее увеличение объемов бизнеса, рост количества операций и, ставшая уже традиционной для большинства развивающихся рынков, экономия на персонале и технологиях. В российских банках среди операционных рисков начинает превалировать риск персонала. Расширение филиальной сети требует увеличения персонала, который, зачастую, по уровню своей профессиональной подготовки не соответствует предъявляемым к нему требованиям. Таким образом, рост активов банковской системы, увеличение количества операций и расширение присутствия в регионах приводит к непропорциональному росту размера потенциальных рисков.

Рост бизнеса и активизация конкурентной борьбы имеет и свое позитивное воздействие на систему риск-менеджмента. Постоянно возрастающая потребность в длинных и недорогих ресурсах приводит отечественные финансовые институты на зарубежные рынки капитала, на которых они сталкиваются с жесткими требованиями со стороны потенциальных кредиторов и инвесторов к высокому уровню анализа и контроля рисков. Выход на новые рынки и привлечение новых зарубежных партнеров вынуждает российские банки повышать качество активов и внедрять прогрессивные системы управления риском и совершенствовать принципы корпоративного управления.

Обсуждение принципов эффективного позиционирования банков в современной экономике, происходящее в последнее время на различных практических семинарах и конференциях, формирует устойчивое ощущение, что полноценное развитие финансового института уже немислимо без налаживания системы корпоративного управления. К числу наиболее актуальных задач относятся: повышение роли Совета директоров в принятии стратегических решений; формирование механизмов блокирования конфликта интересов различных групп собственников и менеджмента банка; построение системы риск-менеджмента, используемой для принятия всех бизнес решений.

Система корпоративного управления является динамичным и постоянно развивающимся процессом. Она не представляет собой набор жестких правил и не может быть зафиксирована. Внедрение принципов современной системы

корпоративного управления позволяет банкам с одной стороны начать подготовку к внедрению рекомендаций Базельского комитета и с другой повысить эффективность текущего бизнеса. Банк, обладающий транспарентной системой корпоративного управления, становится более понятным и предсказуемым для партнеров, что является немаловажным фактором выхода на рынки капитала.

Российские монетарные власти объявили о намерении присоединения к условиям BASEL II уже в 2009 году. Вполне очевидно, что движение отечественных банков в направлении достижения современных стандартов ведения бизнеса является позитивным фактором, оказывающим устойчивое положительное воздействие на банковскую систему. Совместимость с данным соглашением основывается на серьезных вложениях в инфраструктуру и методологию. Однако, вместе с тем, банки, отвечающие стандартам данного соглашения, смогут не только более эффективно управлять своими рисками и создаваемыми резервами, но и получат возможность более активно позиционировать себя на международных рынках капитала. BASEL II, по сути, является направлением движения в области более совершенной оценки рисков и совершенствования подготовки отчетности, а не набором догм и стереотипов. Полнота внедрения данных рекомендаций во многом будет зависеть от размера банка, от уровня его притязаний.

В настоящее время нет необходимости доказывать целесообразность внедрения системы управления, базирующейся на методах анализа и управления рисками. Полное или даже частичное внедрение данной системы позволяет минимизировать размер потенциально негативных воздействий, которым подвергается банк в процессе своей деятельности. Видимое усложнение деятельности, происходящее в результате внедрения принципов контроля и управления рисками, постепенно сменяется ростом конкурентного преимущества. Более высокие стандарты ведения бизнеса позволяют не только избежать большей части потенциальных убытков, но и предоставляют возможность повышения надежности финансового института в глазах потенциальных инвесторов, клиентов и партнеров. Высокая надежность дает возможность не только снижать стоимость и увеличивать объемы и сроки заимствований, но и предоставляет полноценные возможности для выхода на новые и весьма перспективные сегменты рынка.

Важной составляющей в практике современного банковского дела становится использование финансовыми институтами в своей деятельности инструментария антикризисного управления. Прогнозирование и эффективное управление банком по предупреждению и управлению кризисных ситуаций базируется на ряде ключевых процедур. К ним относятся периодический SWOT анализ, стресс-тестирование, комплексная система анализа и контроля рисков, мониторинг «чистоты» проводимых операций. Сочетание традиционных методов антикризисного управления с рекомендациями, предлагаемыми в BASEL II, составляет необходимый фундамент для развития современного банка. Основой антикризисного управления традиционно является стресс-

тестирование, которое заключается в оценке размера потенциального ущерба от воздействия различных внешних и внутренних факторов. Симбиоз количественного и качественного анализа, проводимого в рамках стресс – тестирования, позволяет сделать предположение не только о наличии и серьезности проблем, но и дает возможность формирования «идеальной» модели управления. Стресс тестирование позволяет финансовому институту не только произвести анализ максимальной величины потерь, возникающих при негативном развитии событий, но и оценить уровень собственной методики оценки и контроля рисков. В оперативной практике банков используются следующие методы стресс тестирования: анализ эластичности уровня устойчивости банка к риску (или оценка уровня чувствительности к риску); сценарный анализ; принцип расчета «максимального» убытка.

Самым сложным, но, в тоже время, самым популярным из используемых методов является сценарный анализ. В первую очередь это касается методики анализа, построенной на исследовании гипотетических, а не исторических сценариев. Правильное построение предполагаемых негативных ситуаций и адекватная оценка уровня воздействия факторов на деятельность банка позволяет существенно скорректировать его деятельность и повысить уровень его надежности.

Стабильность, являющаяся синонимом успеха в современном банковском бизнесе, зависит от умения предугадывать наличие зон потенциального риска и формировать адекватную политику противодействия наступлению негативных явлений. Периодический анализ рыночного, операционного, кредитного рисков и риска ликвидности, сопровождающийся формированием системы внутренних лимитов, позволяет создать адекватную характеру бизнеса систему резервов и усилить корреляцию между величиной потенциальных убытков и размерами соответствующих фондов.

По оценкам большинства представителей отечественной банковской системы, сложности внедрения рекомендаций BASEL II достаточно быстро компенсируются позитивным эффектом от их внедрения. Однако, для достижения поставленных задач банки вынуждены будут преодолеть ряд серьезных препятствий. В первую очередь это касается различия в уровне текущего состояния финансовых институтов в различных странах. В ряде экономически развитых стран ЕС и США введение BASEL II позволит местным банкам сократить размер регулятивного капитала. По оценкам специалистов, банки, представляющие развивающиеся страны столкнутся с необходимостью увеличения регулятивного капитала в пределах от 10% до 50%. Для многих из финансовых институтов подобное увеличение требований по формированию резервов может являться критическим. Однако определенный оптимизм вселяет факт наличия временного лага до введения BASEL II, которое должно произойти на рубеже 2007–2008 гг. Идеологические принципы, заложенные в данной системе в рамках подготовки к внедрению рекомендаций, вносят коррективы в политику банков. Согласно принципам BASEL II определенные преимущества по формированию регулятивного капитала появляются у бан-

ков, работающих в секторе ритейла. Привлекательное соотношение между уровнем риска и доходности в данном секторе усилит приток новых банков на данный сегмент рынка. В целом, для отечественной экономики, данный факт может иметь положительное значение.

Построение системы эффективного риск-менеджмента основывается на создании процедуры анализа и контроля рисков. Среди наиболее важных рисков в современной банковской системе можно выделить следующие риски: кредитный риск, риск несбалансированной ликвидности, рыночный риск, риск недополучения прибыли, валютный и процентный риски.

Развитие экономики вынуждает банки активно выходить на новые сегменты рынка и развивать виды деятельности, которые были ранее им несвойственны. Однако кредитно-депозитная деятельность продолжает оставаться основным направлением банковского бизнеса. Процентный риск, сопряженный с процессом привлечения и размещения ресурсов, продолжает являться одним из основных видов риска, которому подвергается современный финансовый институт.

В рекомендациях Базельского комитета приводится следующая классификация рисков, связанных с неблагоприятным изменением процентных ставок: базисный риск, экономический риск, риск опционности, риск доходности, риск переоценки или риск временного разрыва. При математическом анализе процентного риска можно выделять два основных вида рисков: систематический и несистематический. Величина данных видов рисков, как правило, прямо пропорциональна размеру активов и пассивов банка. С увеличением активов банка и их диверсификацией несистематический риск сокращается. Систематический риск усредняется по различным источникам возникновения по мере расширения ряда процентных банковских продуктов и роста объемов активов и пассивов.

В последнее время в большинстве банков снижается доля процентных доходов в совокупном объеме прибыли. Однако, вместе с этим, процентные доходы продолжают играть важную роль в формировании доходной составляющей. Таким образом, анализ чувствительности прибыли к денежным потокам, генерируемым инструментами, носящими процентный характер и влияние процентного риска на рыночную стоимость самого банка, становятся важными элементами исследования. Для проведения качественного анализа и оценки влияния процентного риска на бизнес банка используется сценарный анализ и построение кривой доходности, отражающей размер маржи между процентными доходами и расходами по различным инструментам, имеющим сопоставимые сроки дюрации портфелей. В ходе анализа проводится выявление совокупной процентной позиции, подверженной риску и осуществляется вероятностное разнесение риска по различным инструментам.

Целью любого анализа риска является получение количественного показателя, характеризующего величину потенциальных убытков или недополученной прибыли. При анализе процентного риска количественный анализ осложняется необходимостью дифференциации подходов к сопоставлению

различных групп активов и пассивов, имеющих одинаковые сроки обращения. Различные банки имеют отличающиеся друг от друга возможности по формированию активов и пассивов на различные сроки. В связи с этим, принцип универсальности расчета коэффициентов риска, не всегда может быть одинаково успешно применен. Базовый принцип сопоставимости по срокам и минимизация гэпов не является единственным условием проведения корректного расчета процентного риска. Для повышения качества анализа необходимо присвоение внутренних коэффициентов выбытия и чувствительности к процентному риску для различных видов активов и пассивов, в зависимости от источников их формирования. Отнесение портфеля к торговой, оперативной или стратегической позиции позволяет изменять подходы к формированию резервов на покрытие потенциальных потерь и повышает гибкость процесса управления финансами. Каждая из позиций банка имеет различную природу и это отражается на допустимой амплитуде движения ставок, размере процентной позиции, уровне чувствительности и глубине горизонта прогнозирования.

Одним из важных элементов анализа рисков, заложенного в рекомендациях Базельского комитета, является внедрение внутренних рейтингов, лимитов и другого инструментария риск-менеджмента. Особую актуальность это приобретает в отечественной финансовой системе, испытывающей недостаток кредитных рейтингов компаний, присвоенных рейтинговыми агентствами. Развитие российской экономики носит в большинстве отраслей эволюционный характер и в связи с этим достаточно небольшое количество компаний соответствует международным стандартам анализа. Внедрение принципов Базельского комитета, при всей их очевидности и положительном эффекте, сталкивается со сложностями адаптации ряда рекомендаций. Так, большинство компаний в силу объективных причин не в состоянии предъявить для анализа один из ключевых элементов – историю изменения кредитного рейтинга. В этих условиях отечественные методики присвоения внутреннего рейтинга позволяют нивелировать отсутствие ряда информационных ресурсов. При построении внутреннего рейтинга за основу берутся традиционные модели анализа риска. В первую очередь это касается расчета величины капитала, находящегося под риском по каждому отдельному виду вложений (CAR). Расчет CAR позволяет произвести расчет рентабельности каждого отдельного вложения или портфеля активов с учетом риска (RAROC). Ранжирование активов, взвешенных с учетом риска, проводится при помощи ряда методов, таких, как параметрический метод, метод исторической симуляции и Monte Carlo. Адекватность проводимого анализа постепенно повышается по мере накопления исторической информации, необходимой для исследования.

Одним из видов риска, оказывающего наиболее серьезное влияние на деятельность отечественных банков, является риск концентрации активов и пассивов. Большинство российских финансовых институтов, исторически концентрируются вокруг одной или нескольких групп клиентов, генерирующих различные виды пассивов и проявляющих спрос на кредитные ресурсы. В этих условиях повышается уровень риска концентрации или зависимости банка от

потенциальных движений значительных сумм, находящихся на активных и пассивных счетах баланса. Нормативная база Центрального Банка устанавливает максимальный уровень риска на одного заемщика и группу связанных заемщиков. Аналогичный норматив ранее применялся для контроля риска концентрации, возникающего при формировании пассивов. Однако целесообразным является применение финансовым институтом собственной шкалы оценки чувствительности к риску концентрации. Нормативы Центрального Банка задают предельный уровень концентрации. Их сочетание с внутренними лимитами, разработанными самим банком, позволяет повысить уровень управления риском. Уровень риска увеличивается с ростом неравномерности распределения остатков на неизменном количестве счетов. Расчет уровня риска возможен на основе анализа наименьшего стандартного отклонения. Для построения модели анализа риска изъятия депозитов, наиболее рациональным представляется использование расчета, производимый по методу Г. Марковица. Данный метод позволяет произвести оценку уровня рисков по изолированному портфелю депозитов и вкладов до востребования отдельного финансового института. Для повышения адекватности оценки используемая методика может быть модифицирована за счет введения в расчет среднего уровня депозитов по банковской системе и группе аналогичных по размеру и виду бизнес-ориентации банков. Подобное дополнение позволяет учитывать при анализе изменение внешних факторов, касающихся не уровня развитости экономической среды и конъюнктуры рынка.

Современная система риск-менеджмента совершила целый ряд серьезных эволюционных шагов в направлении совершенствования процедур анализа и контроля рисков. К числу наиболее интересных достижений относится метод комплексного анализа, построенный на основе взвешивания отдельных рисков с учетом оценки возможности одновременного наступления различных событий. Произведение данного расчета позволяет создать аналитическую и статистическую базу для пересчета совокупный риска банка и сократить размер создаваемых резервов. Актуальность данного метода расчета уровня риска увеличивается в условиях усиления географической удаленности головного офиса и региональных филиалов банка, а также активизации создания банковских холдингов, состоящих из самостоятельных финансовых институтов. Для построения системы анализа совокупного риска может использоваться структура оценки, базирующаяся на исследовании трех основных составляющих и проведении комплексной оценки бизнеса банка:

- *анализ рыночного, ценового, процентного и кредитного рисков. Риска ликвидности;*
- *анализ технологического и операционного риска;* Основные направления управления данным видом риска касаются процесса совершенствования технологических и программных средств контроля и осуществления операций.
- *анализ риска совершения стратегических ошибок;* Данный риск заключается в получении потенциальных потерь или недополучении прибыли в связи с выбором ошибочной стратегии или тактики развития и продвижения на

новые сектора рынка. Построение комплексной системы анализа и управления риском невозможно без внедрения в банковскую практику эффективной системы контроля лимитов. Данная система базируется на следующих принципах:

- широте лимитной сетки, подразумевающей максимально полное покрытие операций банка, находящихся под воздействием риска;
- гибкости системы лимитов и адекватность их размера потенциальному уровню риска;
- сочетаемости размера лимитов бизнесу банка и тактическим и стратегическим задачам;
- интегрируемости комплекса лимитов в процесс оперативной деятельности и систему принятия решений.

В заключение необходимо отметить, что современная система риск-менеджмента является диалектически развивающейся категорией. Ее трансформация происходит под воздействием целого ряда внешних и внутренних факторов. Усложнение методик анализа и контроля рисков ограничивают развитие ряда направлений бизнеса банков. Но, в тоже время, финансовый институт, использующий эффективную систему управления риском, характеризуется меньшей чувствительностью к негативному воздействию внутренних и внешних факторов и обладает большей стабильностью, по сравнению с конкурентами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пирошка М. Нагь, Базель-2 для управляющих банками: основные характеристики и последствия внедрения для Центральной и Восточной Европы // Банковское Дело. – 2006. – № 4.
2. Мирошниченко А., Откроемся и поборемся // Банковское обозрение. – 2006. – № 5.
3. К BASEL II пока не готовы // Национальный Банковский Журнал. – 2006. – № 6,.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ ЛОГИСТИКИ В ТРАНСПОРТИРОВКЕ РОССИЙСКОЙ НЕФТИ

А.М. КАЗАКОВ,
Генеральный директор Центра
Информационных Систем «ТАКТ»

А.Н. ПРОРОКОВ,
заместитель председателя Московского
Экономического Общества, к.э.н., доцент

За сравнительно короткий срок в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК) России произошли радикальные изменения в нефте- и газодобыче, транспортировке и переработке углеводородного сырья. Эти преобразования, происходящие в условиях развития рыночных отношений, обусловили необходимость совершенствования теории и практики организации, экономики и менеджмента нефтегазовой отрасли России и нефтегазодобывающих компаний, экономики государственного и частного предпринимательства. Нынешний российский ТЭК – это более 135 тыс. нефтяных и 6,5 тыс. газовых скважин, более 200 тыс. километров магистральных нефте-, газо- и нефтепродуктопроводов, 151 угольная шахта и 72 разреза плюс электростанции (ТЭС, ГЭС, АЭС) с установленной мощностью более 200 миллионов кВт·ч, 2,5 млн. километров линий электропередач, нефтеперерабатывающие заводы, нефтехимические комбинаты и нефтебазы.

Отрасли ТЭК служат серьезным источником дохода государства. Это проявляется как в присвоении им валютной выручки от экспорта топлива, на протяжении двух десятилетий составлявшей около 3/4 всех валютных поступлений страны, так и во взимании ренты за недропользование с энергоресурсов.

В период после начала экономической реформы влияние ТЭК России на экономику страны претерпело существенные изменения. Вместе с тем, эти изменения невозможно объяснить, не принимая во внимание того факта, что новая система функционирования экономики является наследницей системы административно-командного типа. Имеются две существенные черты прежнего хозяйственного механизма, которые в определенной степени присущи системе институтов постреформенной России:

- Разрыв между системой отношений, формируемой специальными законами и постановлениями, и реально действующей, формирующейся также под воздействием «неписанных» законов в процессе адаптации к внешним условиям и контактам в своей среде.
- Высокая степень патернализма государства.

В настоящее время ТЭК по-прежнему остается главным производителем бюджетных доходов, поэтому решение проблем его развития, в частности, совершенствования и развития экономических взаимоотношений субъектов отрасли занимает центральное место в деятельности государственных органов экономического регулирования.

Основными направлениями совершенствования в сфере государственного регулирования являются:

- минимизация аппаратных методов принятия решений;
- разработка и финансирование структурных отраслевых программ;
- разрешение противоречий, связанных с множественностью рынков сбыта нефти и нефтепродуктов путем согласования ценовой политики с производителями и выравнивания цен;
- придание большей гибкости системе налоговых и таможенных инструментов;
- расширение государственного участия в инвестициях и их страховании частных капиталовложений, в частности, за счет практической реализации ресурсов бюджета развития.

ЛОГИСТИКА И ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

В сферу действия логистики входят многочисленные функциональные области производственной, хозяйственной и экономической деятельности нефтяных компаний при управлении потоковыми процессами, в том числе материальными, информационными и финансовыми.

Функциональные области логистики включают в себя многообразие задач, среди которых можно выделить следующие: обеспечение потребителей сырьем и материально-технической продукцией; оперативный и аналитический контроль за состоянием запасов сырья и материалов; управление качеством; выбор оптимальных вариантов видов транспорта при осуществлении доставки материальных ресурсов, разработка оптимальных маршрутов их движения; организация и управление процессом производства и реализации продукции потребителям по прямым или косвенным каналам распределения в бытовой деятельности.

Информационная и программная поддержка решения практических задач логистики – одна из основных проблем, стоящих перед нефтяными компаниями при построении корпоративных систем, обеспечивающих решение своих бизнес задач. Первой задачей в списке блока «переработка-логистика-сбыт» (downstream) у нефтяной компании является задача управления нефтяным потоком.

Графическое представление модели каналов распределения сырой нефти может быть представлено в виде следующей структурной схемы.

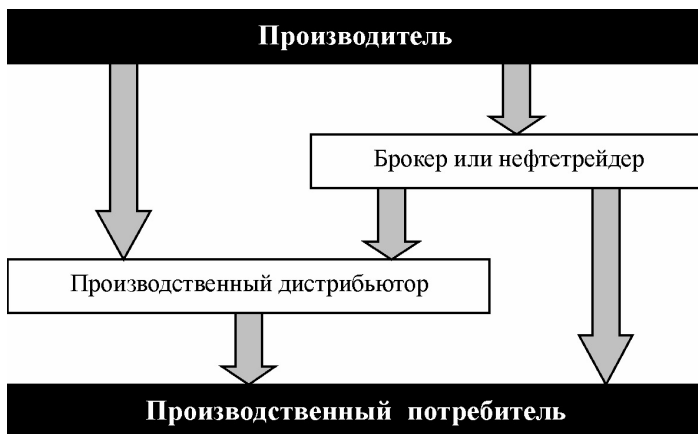


Рис. 1. Типовая модель каналов распределения товаров производственного назначения

В качестве производителя нефти выступают либо независимые предприятия, либо нефтегазодобывающие объединения, входящие в состав нефтяных компаний. Конечными производственными потребителями сырой нефти всегда являются нефтеперерабатывающие заводы или нефтехимические комбинаты. За распределение нефтяных потоков традиционно отвечают структурные подразделения в составе головной вертикально интегрированной нефтяной компании.

Современная концепция управления логистическим бизнесом с учетом перемен за последнее десятилетие, произошедших в различных управленческих и технических дисциплинах, соответствует концепции цепочек поставок (SCM – Supply Chain Management). Цепочка поставок – это глобальная сеть, которая преобразует необходимые конечному потребителю исходное сырье и услуги, используя спроектированный поток информации, материальных ценностей и денежных средств.

Анализ хозяйственной деятельности, связанной с продажами по всей цепочке, по которой нефть из сырья превращается в готовую продукцию и затем через систему оптовых и розничных продаж попадает к конечному потребителю, и определением затрат заключается в следующем:

- стоимость нефтепродуктов формируется на протяжении всей логистической цепочки, а сказывается самым критическим образом только на последней стадии – при продаже конечному потребителю;

- на стоимости товара критическим образом сказывается общая эффективность операций, в том числе транспортных и маркетинговых, по всей логистической цепочке, а не только на пути конкретной продажи;
- наиболее управляемыми, с точки зрения стоимости, являются начальные стадии транспортировки сырой нефти и производства нефтепродуктов, а наиболее чувствительными последние.

Наиболее полно решить эту задачу позволяет автоматизированная информационная система АИС «Логистика нефти», разработанная фирмой «ЦИС ТАКТ». Для нефтяной компании глобальная сеть традиционно разбивается на следующие уровни:

- логистика нефти,
- нефтепереработка,
- первичная дистрибуция нефтепродуктов,
- вторичная дистрибуция нефтепродуктов.

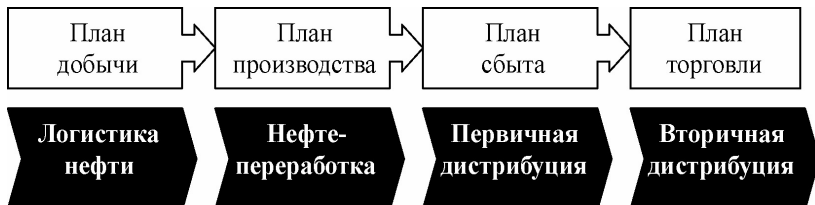


Рис. 2. Цепочка поставок вертикально-интегрированной нефтяной компании

Расчет стоимости услуг по транспортировке каждой партии нефти в ОАО «АК «Транснефть» вычисляется по достаточно сложным мультипликативным формулам, учитывающим нормативы потерь на каждом тарифном участке трубопроводной сети.

$$\Delta q = q_0 * \left[1 - \prod_{i=1}^n \left(1 - \frac{P_i}{100\%} \right) \right]$$

$$S = q_0 * \sum_{i=1}^n \left[c_i * \prod_{j=1}^i \left(1 - \frac{P_j}{100\%} \right) \right]$$

Δq – нормативные потери при транспортировке
 q_0 – начальный объем транспортируемой партии нефти
 n – число тарифных участков
 p_i – норматив потерь на тарифном участке
 S – стоимость транспортировки
 c_i – приведенный тариф на участке транспортировки, с учетом аддитивных составляющих цены (маршрутизация, перевалка, диспетчеризация)

В соответствии с международными стандартами INCOTERMS, условие поставки FOB означает выполнение продавцом своих обязательств по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки и включает в себя оплату следующих платежей:

- стоимости экспортной лицензии;
- стоимости таможенных пошлин и сборов на основании таможенной декларации и счета об оплате таможенных процедур;
- стоимости транспортировки по договору с ОАО «АК «Транснефть»;
- стоимости хранения в порту по договору на хранение и перевалку;
- стоимости погрузки на борт танкера по оборотному коносаменту и необоротной морской накладной.

Для упрощения решения логистических задач управления нефтяными потоками предлагается использовать для нефтяных компаний АИС «Логистика нефти», которая представляет собой масштабируемую линию информационных продуктов. Система предназначена для обеспечения бизнес-процессов оперативного планирования, контроля и управления процессами транспортировки нефти, оптимизации маршрутов и учета затрат на транспортировку нефти. АИС дает возможность автоматизировать формирование баланса распределения поставок нефти и их фактического исполнения, расчет и оптимизацию транспортных затрат, мониторинг производственных показателей логистического узла компании по перевалке/приему нефти, по качеству нефти, заполнению резервуарных парков и многое другое.

Система уменьшает время, необходимое для обмена структурированной информацией между дочерними компаниями и управляющим холдингом, повышает точность планирования и анализа, сокращает сроки на принятие решений и улучшает контроль за их исполнением, снижает отрицательное влияние человеческого фактора на процесс производства и менеджмента. В состав информационной системы входят следующие модули:

ТН-почта Обработка корреспонденции, поступающей по электронной почте в адрес получателя, от ОАО «АК «Транснефть»; обеспечение процедур оперативной сверки данных по клиенту и последующее хранение информации в единой базе данных.

ТН-учет Осуществление подготовки исходных данных, необходимых для проведения учетных операций; формирование платежных документов (например, для системы 1С-бухгалтерия); обработка реестров юридических лиц, участников бизнес-процесса.

ТН-сервис Оказание информационных услуг для клиентов, осуществляющих разовые торговые операции с нефтью; контроль процесса транспортировки нефти и хода исполнения сделки. Программа «ТН-сервис» обеспечивает автоматизацию бизнес – процедур по оформлению и контролю учетных операций процесса транспортировки нефти и хода исполнения сделки посредством реализации следующих функций: портал удаленного доступа и регистрации клиентов; учет договоров; формирование заявок; обработка маршрут-

ных поручений; формирование счетов-фактур на выполняемые услуги по транспортировке нефти.

ТН-холдинг Корпоративная информационная система по логистике нефти. Ряд компонентов системы конфигурируются под требования заказчика, в том числе – мониторинг узлов учета, формы статистической отчетности, миграция данных, интерфейсы с другими системами. Система предназначена для использования персоналом оперативного управления, менеджерами нефтяной компании, ответственными за планирование, управление, контроль и учёт транспортировки нефти. Система, в том числе, обеспечивает автоматическое формирование пакетов документов на транспортировку каждой партии нефти в соответствии с договором заказчика с ОАО «АК «Транснефть» в форме и с учётом заявки заказчика на предстоящий период транспортировки, а также мониторинг узлов учета нефти.

ТН-оптим Расчет рациональных направлений поставок нефти (план или баланс по нефти), с минимумом затрат на транспорт; определение экономической эффективности замещения ресурса; расчет эффективности сделок с учетом стоимости «корзины» нефтепродуктов; экономический анализ операций с нефтью. При достаточной большой и разветвленной логистической сети, очевидно, что никакой ручной расчет не сможет точно и гарантированно определить оптимальный режим функционирования, тем более в условиях постоянного изменения исходных предпосылок. Если в модели были указаны возможные, но маловероятные варианты, то система обязательно учтет и их. Результат решения, может получиться во многих случаях неожиданным даже для опытных менеджеров компании-заказчика. Это означает, что они просто никогда не учитывали альтернативные возможности поставок. Работа менеджера с системой сводится, в основном, к анализу получаемых результатов вместо утомительных расчетов, что позволяет оперативно вносить полезные коррективы в работу Компании, обеспечивая тем самым экономию денежных средств. Система не требует от менеджера специальных знаний. Вся входная информация имеет простую и понятную структуру.

Функционально полный комплект информационных услуг по названной теме для вертикально интегрированных нефтяных компаний обеспечивается согласованным применением программно-информационного комплекса из двух модулей «ТН-холдинг» и «ТН-оптим».

В своем ежегодном послании Федеральному собранию в 2006 году Президент Российской Федерации назвал организацию биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами на территории России среди приоритетных экономических задач, отвечающих государственным интересам. При этом он уточнил, что расчеты на такой бирже должны производиться в рублях.

Биржевая торговля нефтью и нефтепродуктами является традиционным способом международного товарообмена. Наиболее крупными и известными в мире нефтяными биржами в западном полушарии являются InterContinental Exchange Futures (IPE, Лондон) и New York Merchantile Exchange (NYMEX,

Нью-Йорк). Современная биржа – это сложный экономический механизм, функционирующий по строгим правилам и многолетним традициям.

Работа биржи связана и зависит от деятельности различных компаний и организаций. Специфика функционирования нефтяных бирж, по сравнению с другими товарно-сырьевыми биржами, заключается в способах учета логистических операций и применения котировальных процедур. Например, в биржевой торговле при учете логистических операций с нефтью стандартным лотом считается 1000 баррелей нефти определенного качества на условиях поставки FOB (free on board), а наиболее известными котировальными агентствами, обслуживающими биржи IPE и NYMEX, являются Platts и Petroleum Argus. В числе прочих факторов определения базового уровня цен котировальные агентства учитывают объемы фактического наличия и обратный пересчет цены нефти от «корзины нефтепродуктов», продаваемых на эталонных участках их потребления.

Справедливости ради следует отметить, что физическая поставка нефти по биржевым контрактам происходит редко и составляет около 1% от общего объема торгов. Кроме того, соответствующих сортов нефти реально добывается на порядок меньше объема торгов. Так, на NYMEX за один день торгов заключается в среднем около 150 тыс. фьючерсных контрактов на нефть марки WTI (West Texas Intermediary), что эквивалентно 220% всей её добычи. Иначе говоря, основным «товаром» нефтяной биржи являются CFD контракты (Contracts for Difference – контракты «на разницу» в цене).

В нефтяном бизнесе 2006 год охарактеризовался активностью государств – крупнейших производителей и потребителей нефти. Было объявлено о создании трех бирж нефти и нефтепродуктов в Китае, Иране и России.

В мае 2006 года была зарегистрирована, но пока не начала свою работу иранская нефтяная биржа. Расположенная в свободной экономической зоне в Персидском заливе, биржа будет работать на основе механизма торговли нефтью с расчетами платы за нефть при операциях покупки/продажи не в долларах США (в соответствии с текущей мировой практикой), а в евро.

Первая в Китае специализированная Шанхайская нефтяная биржа начала биржевые операции в середине августа 2006 года, после двух месяцев проведения пробных торгов. Шанхайская нефтяная биржа осуществляет сделки «spot» – торговля реальным товаром с немедленной поставкой, «форвард» – с оговоренной отсрочкой поставки, но не занимается «нефтяными фьючерсами» котировкой и перепродажей контрактов. Основными игроками на Шанхайской нефтяной бирже являются крупные потребители нефтепродуктов, в частности, авиакомпании и транспортные компании КНР. В период пробных торгов было продано 4,85 млн. лотов. Ранее, с 1993 года в Шанхае была подобная биржа, но она была закрыта во второй половине 90-х годов.

В современной российской истории неоднократно предпринимались попытки создания нефтяных бирж. Все эти попытки не привели к значимым результатам, но определенный практический опыт, безусловно, был накоплен.

Правительство РФ определило 2007 год началом новой попытки, годом создания и начала работы Международной сырьевой биржи Российской Федерации.

Российская специфика биржевой торговли нефтью осложняется рядом объективных обстоятельств, в частности, связанных с географическим расположением мест добычи и потребления (переработки) нефти.

Требуют своего урегулирования вопросы учета качества нефти. В настоящее время качество российской нефти учитывается премией или дисконтом относительно сортов Brent, Urals и Repco. Однако считать российскую нефть низкокачественной, означает непонимание существа вопроса. Международный паспорт качества нефти выдается на каждое нефтяное месторождение и представляет собой многостраничный отчет или файл о результатах проведения разнообразных физико-химических исследований, в том числе нелинейных динамических характеристик. Стоимость одного такого исследования может составлять несколько десятков тысяч фунтов стерлингов. Современный экспресс-анализ транспортной партии добытой нефти содержит до 100–150 измеряемых показателей. Существуют специальные банки качества нефти по различным нефтяным месторождениям в мире и есть компьютерные программы, позволяющие быстро, точно и недорого идентифицировать транспортную партию нефти к месторождению с целью получения полного описания характеристик партии, как «по отпечаткам пальцев». Покупатель на основании такого описания смеси углеводородов (т.е. сырой нефти) решает, по какому производственному циклу её переработать, чтобы получить на выходе «корзину» нефтепродуктов и других материалов максимальной стоимости. Такой подход реализуем при локальной транспортировке от места добычи нефти до места её переработки.

В российских условиях в результате смешения нефти, поступающей от различных месторождений при транспортировке по системе магистральных трубопроводов, предсказать точные характеристики на выходе не представляется возможным без проведения исследований и измерений. Совершенствование лабораторных методов и оборудования сокращает время и стоимость получения полного паспорта качества нефти до начала нефтепереработки. С другой стороны, всегда есть возможность направить углеводородное сырье на переработку по упрощенному циклу.

Основным видом транспортировки нефти в Российской Федерации являются магистральные нефтепроводы. Доставка нефти потребителям производится по тарифам и под оперативным управлением государственной компании ОАО «АК «Транснефть». Как было показано выше, осуществление пересчета биржевого лота от стандартного базиса поставки к транспортировке по контракту фактического количества нефти от производителя к потребителю представляет собой нетривиальную математическую задачу. Проведение расчета выгоды для операций по замещению нефтяных ресурсов внутри нефтяной компании вообще относится к классу задач математического программирования с актуализованной исходной информацией из базы данных.

Торговая выгода нефтяных трейдеров и брокеров напрямую связана с главной задачей биржевой торговли, состоящей в «проведении спекулятивных операций с объектами биржевой торговли с целью получения прибыли». Наличие инструментов для осуществления объективного расчета торговой выгоды является ключевым фактором эффективной деятельности нефтетрейдеров и брокеров нефтяной биржи и сопоставимо с обеспечением гарантированной вероятности успеха или доступом к инсайдерской информации. При соответствующей настройке программный модуль «ТН-оптим» в составе АИС «Логистика нефти» позволяет справиться с решением этих оптимизационных задач.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕПЛИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. КУЗЬМИНА,

старший преподаватель кафедры
менеджмента и социологии труда

Российского аграрного заочного университета

Но зимой в наших краях из-за дороговизны энергоресурсов выращивать овощи невыгодно. Московская область находится в климатическом поясе, далеко не самом благоприятном для овощеводства, даже тепличного. Гораздо лучше было бы размещать овощеводческие хозяйства в регионах с мягким климатом – в Астраханской области, Краснодарском крае, на Северном Кавказе. Там зимой теплее, больше солнца, и можно выращивать овощи в теплицах без искусственного освещения. Хотя овощеводство защищенного грунта занимает не основную долю в экономике Московской области, значение его велико.

Емкость московского рынка тепличных овощей оценивается в 150 000 т в год. При этом более 90% от их общего потребления приходится на огурцы и помидоры. Предложение тепличных овощей на московском рынке представлено: местными тепличными хозяйствами; поставщиками из других регионов России; импортерами; населением (дачи, подсобные хозяйства).

Ежегодный объем столичного рынка свежих овощей составляет порядка 60 тысяч тонн. На первом месте – опять же «Московский», выращивающий 33 тысячи тонн, на втором – «Белая дача» с 15 тысячами. Соотношение примерно такое: на огурцы приходится 50%, на томаты 45%, на перец 2%, и 4% на баклажаны.

В настоящее время в Московской области насчитывается более 20 теплично-парниковых хозяйств с общей площадью 440 га. Крупнейшими из них являются агрокомбинат «Московский» (115 га), Агрофирма «Белая дача» (60 га). Общая емкость рынка свежих культивируемых грибов московского региона в настоящее время оценивается в 7500–8000 т в год. При этом, около 20% от общего объема потребления приходится на вешенку.

Предложение свежих культивируемых грибов на московском рынке представлено производителями, расположенными в Москве и Московской области, производителями из других регионов России, импортерами.

Наиболее перспективными вариантами развития на московском рынке продукции закрытого грунта являются: производство цветов; производство зелени (салат и пр.); грибоводство рассматривается как перспективное дополнительное производство, размещенное в подсобных помещениях;

Производство овощей на душу населения за период с 2001 г по 2004 г увеличилось на 10%. Однако производство овощей на душу населения в среднем за этот период составило 44,6 кг, что ниже нормы потребления на 74,6% и минимальной нормы потребления на 52,7%. Производство овощей защищенного грунта на душу населения увеличилось всего лишь на 13,8%. В среднем производство овощей защищенного грунта на душу населения составило 6,3 кг, что ниже минимальной нормы потребления внесезонных овощей на 51,8%.

В Московской области в 2002–2004 гг. площадь защищенного грунта уменьшилась на 15,5%; валовой сбор овощей увеличился на 45,9% в основном за счет повышения урожайности на 35,5%; тепличные комбинаты с инвентарной площадью менее 10 га повысили урожайность овощей за счет углубления специализации; крупные тепличные хозяйства ориентируются на расширение ассортимента, при условии внутривозрастной специализации.

Успешно осваиваются современные технологии возделывания овощей в теплицах, например, малообъемные на различных субстратах, позволяющие выращивать на 1 м² по 50 кг и более огурцов, по 40 кг томатов.

Крайне сложная проблема – повышение уровня механизации работ в теплицах. Ныне он не превышает 20%. Хотя имеются разработки новых машин и оборудования, приборов, датчиков орошения и т.п.

Крайнюю тревогу вызывает безудержный рост цен на энергоносители. Так, цены на газ в 2005 г. по сравнению с 2000 г. повышены втрое. При этом тепличным предприятиям выделяются лимиты лишь на половину от необходимого объема, а остальной газ отпускается на аукционных торгах по более высокой цене. Независимо от погодных условий устанавливается ежесуточный лимит отпуска газа. И даже при его экономии за месяц или квартал в целом берут повышенную плату за перерасход в экстремальные по температуре дни.

Тепличные предприятия настойчиво изыскивают дополнительные возможности рентабельной работы, сокращения издержек производства. Внедрение современных ресурсосберегающих технологий, повышение уровня механизации, интенсификация использования площади теплиц, последних достижений селекции и семеноводства – лишь некоторые из направлений, обещающих эффективное хозяйствование.

Подмосковное хозяйство «Заречье» практически уже сносит теплицы и намерено вместо овощей выращивать цветы, прекратил работу совхоза «Марфино», который был родоначальником тепличного овощеводства в России. Не исключено, что такая же судьба ожидает АОЗТ «Матвеевское». А ведь в Российской Федерации на городского жителя в межсезонный период производится овощей лишь 20% от медицинской нормы потребления. В то же время систематически растет реализация продукции из Турции, которую страны

Евросоюза не закупают, а в Россию ее завозят по демпинговым ценам. В результате не только наносится ущерб здоровью россиян, но и подрывается экономика отечественных тепличных предприятий, качественная продукция которых оказывается неконкурентоспособной по сравнению с весьма сомнительной турецкой.

Необходимо установить для тепличных предприятий стабильные цены на газ, электроэнергию, чтобы их доля в структуре производственных затрат не превышала суммарно 20–25%. Возможно, потребуется восстановить бюджетные дотации или найти другие приемлемые пути. Правительство должно запретить приостановление подачи газа и электроэнергии тепличным предприятиям до 1 апреля. Необходимо изыскать средства на возобновление работы селекционных станций, чтобы обеспечить тепличные хозяйства высокопродуктивными гибридами овощных культур.

ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

С.В. ЛАВРЕНКО,

аспирант Ульяновского государственного университета

Правоохранительные органы выступают наиболее крупным и многофункциональным структурным элементом всей системы государственных органов и являются важнейшими субъектами системы обеспечения финансовой безопасности, хотя, данная функция не закреплена в сфере их компетенции. Проблема обеспечения финансовой безопасности правоохранительными органами состоит также в том, в какой степени функциональные и структурные параметры этих органов соответствуют, наряду с прочими, достижению целей финансовой безопасности, в какой мере в существующем виде они способны ее обеспечить.

Полномочия далеко не всех правоохранительных органов охватывают вопросы по обеспечению финансовой безопасности. Нельзя исключать участия в деятельности по обеспечению финансовой безопасности подразделений государственных других федеральных органов, учреждений и должностных лиц правоохранительной системы на которых возложены отдельные функции осуществления правоохранительной деятельности. В данном случае целесообразно учитывать удельный вес деятельности по выявлению, пресечению и нейтрализации угроз финансовой безопасности в общей массе полномочий конкретного органа.

Важным практическим вопросом является необходимость разграничения обязанностей, полномочий и ответственности подразделений государственных правоохранительных органов и их руководителей в сфере обеспечения финансовой безопасности, что в сочетании с новыми организационно-экономическими механизмами деятельности этих органов должно способствовать повышению эффективности их действий в рассматриваемой сфере. Разработка положений по разграничению обязанностей, полномочий и ответственности должна сопровождаться внедрением действенных механизмов оценки результативности и качества их деятельности, мер ответственности, включая персональную, за принимаемые ими решения. Необходимо разработать систему показателей планирования и критериев оценки деятельности по обеспечению финансовой безопасности государственных правоохранитель-

ных органов, ориентированных на повышение ее эффективности и выраженных, по возможности, в количественной форме.

Имеет смысл разработка особых механизмов оценки деятельности руководителей, заместителей руководителей правоохранительных органов в области в зависимости от достигнутых результатов на основе служебных контрактов.

В настоящее время существует критическая масса проблемных вопросов информационного и организационного взаимодействия различных подразделений правоохранительных органов. Многие правоохранительные органы довольно часто ведут параллельные расследования одних и тех же преступлений, неохотно делятся оперативной информацией с коллегами. Конкретные формы и процедуры совместной деятельности правоохранительных органов в сфере финансовой безопасности законодательством не определены, отсутствуют внутриведомственные инструкции и методические указания по такого рода взаимодействию, что крайне усложняет и снижает общую эффективность их работы в данной области. Поэтому говорить о какой-либо слаженной системной работе правоохранительных структур в сфере обеспечения финансовой безопасности в России не приходится.

Объем полномочий правоохранительной службы в сфере обеспечения финансовой безопасности зависит от ее функционального предназначения, места и роли данного органа в системе правоохранительных органов, которые определяются положением о государственном органе или его структурном подразделении, уставом или положением о прохождении службы, а также должностной инструкцией. Эффективность реализации различных полномочий в значительной мере должна обеспечиваться рациональным подходом к организации совместной работы подразделений правоохранительных органов.

Каждый сотрудник правоохранительного органа должен четко понимать свою роль и ответственность за выполнение сформулированных целей. Цели же должны формулироваться таким образом, чтобы была понятна роль каждого сотрудника в процессе их достижения. При этом необходимо создать комплекс превентивных мер, которые бы выявляли неправильное понимание сформулированных целей у сотрудников, занятых в деятельности по обеспечению финансовой безопасности государства.

Создание единой комплексной системы обеспечения финансовой безопасности, охватывающей государственные правоохранительные органы, включающей систему информационного противодействия угрозам финансовой безопасности – первоочередная задача в области обеспечения финансовой безопасности государства. Интеллектуализация преступности обуславливает необходимость адекватного совершенствования методов и средств правоохранительной деятельности.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ

Е.Е. МОЖАЕВ,
докторант Российского аграрного
заочного университета, к.э.н.,

Наука и практика показывают, что благосостояние народа и государства на 60–70% зависит от системного подхода к управлению общественными процессами и связанной с этим эффективности управления, а на 30–40% – от других факторов.

Поэтому акцентировать внимание нужно не на том, что существуют страны богатые и бедные, а на том, что в одних странах управление эффективное, а в других – нет.

В России и других странах СНГ низкая эффективность управления экономическими, политическими и социальными процессами на всех уровнях (федеральном, региональном, муниципальном, местном).

Какая-либо деятельность будет оценена как эффективная лишь в том случае, если соблюдаются следующие условия: сложилось четкое понимание конечной цели; имеется представление о ресурсах, которые необходимы для оптимального достижения этой цели; есть информация о тех ресурсах, которые затратил субъект.

Для измерения степени эффективности какой-либо деятельности требуются определенные критерии оценки. От качества критериев зависит объективность и результативность оценки эффективности деятельности. Поэтому выбор критериев оценки представляет собой важный и ответственный момент оценки эффективности. Поскольку эффективность деятельности имеет социальное содержание, ее оценка осуществляется на основе исторических прецедентов, здравого смысла и логики.

Оценка эффективности деятельности имеет две составляющие:

- Объективную – количественные и качественные показатели работы, результативности организации и решений руководства; существующие технологии оптимальной деятельности по достижению конкретной цели, международные и национальные стандарты этой деятельности.
- Субъективную – восприятие управленческим лидером, подчиненными и другими заинтересованными лицами результативности усилий по достижению целей и решению задач.

Оценка эффективности управления на федеральном уровне может быть рассмотрена как эффективность управления госсобственностью, эффектив-

ность управления средствами федерального бюджета, эффективность управления целевыми программами.

Управление осуществляется работниками системы государственной службы, деятельность которой организуется на основе соответствующих законов, принципов и требований. Поскольку процессы управления государственным сектором, унитарными и казенными предприятиями – это реализация складывающихся производственных общественных отношений в определенных целях, то здесь приходится иметь дело с государственным и региональным управлением, которому присущи свои ценности, стиль и методы работы и т.д.

Для негосударственного, частного, коммерческого сектора, где формируются иные производственные отношения, следует применять теорию и практику современного менеджмента.

Реформирование отношений собственности в Российской Федерации позволило передать значительную часть государственного имущества в частную собственность. Вместе с тем, до настоящего времени в собственности Российской Федерации остается более 9 тыс. федеральных государственных унитарных предприятий, акции почти 4 тыс. открытых акционерных обществ, более 37 тыс. федеральных государственных учреждений.

Одной из важнейших задач проводимой административной реформы является обеспечение государства на всех уровнях власти исключительно тем имуществом, которое необходимо ему для исполнения закрепленных за ним публичных полномочий. При этом первоочередной задачей в отношении сохраняемого в государственной и муниципальной собственности имущества является повышение эффективности его использования с обеспечением оптимального уровня расходов на управление.

Основными задачами в сфере управления государственной собственностью на сегодняшний день являются:

- поэтапное сокращение избыточной части государственного сектора, которая не обеспечивает выполнение функций государства, при условии существенного увеличения доходов от использования имущества, утратившего значение для выполнения государственных функций и предусмотренного к приватизации;
- переход к новой модели управления сохраняемой государственной собственностью, основанной на принципах строгого соответствия состава государственного имущества функциям государства и обеспечения эффективности использования имущества при оптимальном уровне расходов на управление.

Основная причина проводимой государством политики, направленной на приватизацию унитарных предприятий, состоит в низкой эффективности их деятельности.

По данным Федеральной службы государственной статистики, доля государственного сектора в общем выпуске промышленной продукции составляет 12,1%, производстве сельскохозяйственной продукции – 12%. При этом доля занятых в госсекторе составляет около 23% от общей численности работаю-

ших, что свидетельствует о низкой производительности труда предприятий госсектора.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что у предприятий без государственного участия наблюдается наибольшее значение показателей рентабельности производимой продукции, фондоотдачи и оплаты труда. Величина производительности труда акционерных обществ без государственного участия в полтора раза выше, чем на предприятиях с таким участием. Наименьшее значение показателя производительности труда наблюдается у унитарных предприятий.

В 2003 году в федеральный бюджет была перечислена часть прибыли почти 2 тыс. федеральных государственных унитарных предприятий, что составляет 21% от всех ФГУПов.

Исходя из утверждаемых федеральными органами власти программ деятельности унитарных предприятий, в поле зрения управляющих федеральных органов попадает только треть от существующих федеральных предприятий. Это связано с тем, что помимо эффективного управления имуществом с точки зрения извлечения дохода, Российская Федерация, как публично-правовое образование, обязана выполнять государственные (публичные) функции. Осуществление государством своих функций на базе государственных коммерческих организаций, на которые в этом случае перекладываются затраты на реализацию государственной функции, существенно снижает доходы от деятельности этих организаций.

Эффективность управления реализацией целевых ведомственных программ определяется:

- выполнением организационно-финансового плана реализации Программ;
- координацией работы исполнителей программных мероприятий;
- механизмами контроля исполнения Программ;
- процедурами обеспечения публичности (открытости) информации о значениях целевых индикаторов и показателей, результатах мониторинга реализации Программ, программных мероприятиях и об условиях участия в них исполнителей, а также о проводимых конкурсах и критериях определения победителей.

Оценку эффективности проводят посредством анализа динамики целевых индикаторов и объемов финансирования программ по годам.

Неэффективное управление исполнительной властью финансовыми ресурсами государства, в частности средствами федерального бюджета, проявляется прежде всего в нерациональном и нецелевом использовании бюджетных средств, в увеличении текущих затрат и уменьшении затрат на капитальные вложения, а также в прямом хищении бюджетных средств с помощью разнообразных финансовых схем.

По данным Минфина России, за 2001 год контрольно-ревизионными органами было проведено более 49 тыс. ревизий и проверок, в ходе которых было выявлено финансовых нарушений на сумму около 96 млрд. руб. К дисциплинарной и материальной ответственности привлечено свыше 10 тыс. должност-

ных лиц, правоохранительными органами и органами прокуратуры возбуждено 625 уголовных дел. Кроме того, в 2001 году вывоз капитала за рубеж составил 24 млрд. долл., в 2002 – 16 млрд. долл.

Следует подчеркнуть, что Бюджетный кодекс не содержит норм, определяющих, что считать неэффективным использованием бюджетных средств, а также указаний на противоправность неэффективного использования бюджетных средств.

Система проведения анализа и оценки результатов проводимой органами государственной власти социально-экономической политики в стране или оценки эффективности использования государственных средств (не только федерального бюджета, но и бюджетов субъектов Федерации и муниципальных образований) или аудита эффективности не разработана.

Ревизии и проверки независимого органа внешнего контроля – Счетная палата РФ относятся в соответствии с зарубежной терминологией лишь к области финансового аудита. Закон ограничивает сферы, в которых Счетная палата должна контролировать эффективность. Отсутствуют четкое разграничение задач и полномочий, координация деятельности контролирурующих органов, единая информационная и методическая базы, что резко снижает эффективность общей работы по сбору, анализу и обмену информации.

Целесообразно разработать методику определения эффективности использования бюджетных средств на основе введения нормативных или расчетных показателей, определяющих результативность (отдачу) произведенных исполнительной властью расходов. Так, эффективность выражается отношением полученного результата к затранным на его достижение финансовым ресурсам.

Эффективность использования бюджетных средств должна рассматриваться как в макроэкономическом аспекте (увеличение продолжительности жизни человека), так и внутри отдельной отрасли народного хозяйства (внедрение более производительного оборудования или более эффективная организация структуры управления повлечет за собой увеличение производительности труда, рост качества продукции, рост заработной платы).

В современных дискуссиях о характере и типе регулирования экономики, путях ее стабилизации и возобновления экономического роста в России четко прослеживаются два противоположных подхода. Первый подход опирается на стабилизирующие и оздоровительные силы самого рынка, а государство в этом случае устанавливает только своеобразные «правила игры». Второй подход предполагает активное вмешательство государства в процесс стабилизации экономики и формирование условий и факторов экономического роста.

Оба типа регулирования, применяемые раздельно, как показывает практика переходного периода, не обеспечивают стабильного развития экономики. Директивное («шоковое») и форсированное формирование рыночных отношений в нашей стране привело к значительному ослаблению экономической и финансовой базы государства и его субъектов, возникновению существенных противоречий и диспропорций в экономике, которые не могут исчезнуть сами

по себе. Концепция саморегулирования рынка на практике так же приводит к серьезным диспропорциям и провалам в протекании социальных и экономических процессов.

Государство, опираясь на возможность регулирования и планирования, способно возвращать рыночные отношения в режим цивилизованной конкуренции, а национальную экономику в состоянии динамичной сбалансированности. Другими словами, общество с помощью государственного управления на основе планирования может поддерживать социально-экономическую систему в состоянии динамического равновесия.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что в условиях рыночной экономики макроэкономическое управление принимает форму индикативного планирования, которое рассматривается как элемент государственного регулирования экономики и предполагает рациональное сочетание механизмов рыночного саморегулирования и центрально-директивного регулирования. Это означает, что плановый и рыночный механизмы не противостоят друг другу, и совершенствуются и интегрируются, перераспределяя свои функции, в развивающуюся целостную систему управления, адекватную определенному этапу развития экономики.

Индикативное планирование можно определить как механизм координации интересов и деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой, который сочетает ее государственное регулирование с рыночным и нерыночным ее саморегулированием и основывается на разработке системы показателей (индикаторов) социально-экономического развития.

Индикативное планирование, рассматриваемое как совокупность процедур согласования процессов воспроизводства, реализуется на разных уровнях управления:

- на макроэкономическом уровне – в виде разрабатываемых государственными органами хозяйственного управления прогнозов, бюджетных планов и программ. Например, федеральные целевые программы: «Стабилизация и развитие агропромышленного комплекса Российской Федерации», «Повышение плодородия почв России» и т.д.;

- на региональном или территориальном уровне – в виде разрабатываемых властными структурами субъектов Российской Федерации региональных прогнозов, программ и бюджетных планов. Региональные программы являются разновидностью целевых программ и служат инструментом управления в регионе. Так, например, в Пермской области предполагается реализовать 20 программ и проектов социального развития и 23 программы и проекта экономического развития, в том числе «Областная целевая программа «Развитие агропромышленного комплекса Пермской области на 2003–2005 года»;

- на мезоэкономическом уровне – в виде разрабатываемых межотраслевыми, межрегиональными и международными финансово-промышленными группами планов, прогнозов и программ развития отраслей, подотраслей, территориально-производственных комплексов и промышленных узлов (кластеров);

- на микроэкономическом уровне – в виде стратегических планов развития предприятий как юридических лиц.

Индикативное планирование будет эффективным, если обеспечит конвергенцию (схождение, сближение) личных целей членов общества с целями организаций, где они работают, административных регионов, в которых они находятся, рынка, государства и общества. В этом случае, согласно теории конвергенции, различия между личными целями, целями рынка и государства сближаются настолько, что различия между ними стираются. Это приведет к синтезу единой цели, как более общее, становится главным по отношению к обществу и подразумевает достижение личных целей и целей организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дукер П. Эффективное управление. – М.: Торговый дом «Гранд Фаир – Пресс», 1998. – 282 с.
2. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования / Монография. – СПб.: Знание, 2000. – 96 с.
3. Семин А.Н., Зырянова Т.В. Индикативное планирование в сельскохозяйственном производстве. – Екатеринбург: Изд-во УрГСХА, 1998. – 272 с.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ

С.В. НЕДОСЕКИН,

доцент Института государственного управления, менеджмента
и информатики Российского аграрного
заочного университета, к.э.н.

Личные подсобные хозяйства (ЛПХ) занимает промежуточное положение между крупным коллективным и частным крестьянским (фермерским) хозяйством.

Многие ученые видят в крестьянском хозяйстве, взятом в целом (как некий социальный пласт), сложный социально-экономический феномен с удивительной способностью к сопротивляемости, живучести и возрождаемости в различные критические периоды его существования.

Хозяйствование – форма экономической деятельности, в которой производство интегрировано в осмысленный уклад, образ жизни, быт и служит цели их обустройства и совершенствования.

Образ жизни крестьянства определяется тем, что сельское хозяйство представляет собой единство экономики, демографии, культуры и экологии. Острейшие социально-экономические, духовные и экологические проблемы в сельском хозяйстве порождены в немалой степени игнорированием этого взаимодействия.

Крестьянин должен иметь возможность свободного выбора форм хозяйствования, которые могут быть различными в силу неодинаковых природно-экономических условий, культурных и исторических традиций. Русский ученый А.И. Чупров справедливо считал, что экономику следует рассматривать как мир хозяйства в контексте культуры: «В каждом данном народе и в каждом историческом периоде составные части хозяйственного общества находятся между собою в иных отношениях, нежели в другом народе и в другом периоде. Политическая экономия должна подметить и уловить эти особенности... Хозяйство есть лишь одна из сторон народной жизни... и может быть познаваема... лишь в зависимости от прочих проявлений народного духа».

В российской экономической литературе и статистике нет четких критериев отнесения личных хозяйств граждан к семейным крестьянским хозяйствам.

Форму хозяйствования, которая в современной терминологии именуется «личным подсобным хозяйством», А.В. Чаинов называл семейным трудовым крестьянским хозяйством.

Российский экономист Е.В. Серова выделяет три характерные черты семейного сельскохозяйственного предприятия в современных условиях:

- аграрная фирма, нацеленная на производство продукции;
- трудовое хозяйство, зарабатывающее использованием рабочей силы семьи;
- потребительское хозяйство, предъявляющее спрос на потребительские товары и услуги.

Основные цели ведения ЛПХ:

- производство сельхозпродукции для удовлетворения личных потребностей членов ЛПХ в продовольствии;
- продажа ее юридическим и физическим лицам для получения денежного дохода;
- выживание.

С помощью ЛПХ решаются следующие задачи:

- в период спада ЛПХ превращается в один из ключевых и наиболее надежных источников продовольственного обеспечения населения, особенно на региональном уровне. ЛПХ обеспечивает выживание сельских и значительной части городских жителей в условиях кризиса, либерализации цен и резкого падения жизненного уровня населения. Собственные участки на 70–80% кормят почти сорокаmillionное сельское население страны и на 15–25% – более 30 млн. горожан России;
- в новых условиях хозяйствования ведение ЛПХ может рассматриваться как одно из важнейших направлений обеспечения занятости и самозанятости населения, что сдерживает миграцию в города. При этом экономятся бюджетные деньги, которые государство вынуждено было бы потратить на борьбу с безработицей;
- социальный контроль над территорией, сохранение в сельской местности присущего ей образа жизни, сельской культуры, препятствие депуляции, прежде всего в провинциальной России.

Можно выделить следующие типы ЛПХ:

- потребительского характера (получение продуктов для личных нужд своей семьи и частично для обеспечения родственников, живущих в городах);
- мелкотоварные (излишки продукции продаются, чтобы повысить доходы);
- товарные (основной целью функционирования ЛПХ является производство сельскохозяйственной продукции на рынок).

В зависимости от того, потребительское это хозяйство или товарное по-разному будут решаться социально-трудовые проблемы селян, занятых в этих хозяйствах.

16 млн. семей в сельской местности ведут личное подсобное хозяйство. Коллективным и индивидуальным садоводством, огородничеством и животноводством занимается около 20 млн. семей.

Каждой форме хозяйствования в аграрно-продовольственном комплексе присуща своя специализация. В производстве зерновых и технических культур ведущая роль принадлежит коллективным хозяйствам, ЛПХ же специализируются на производстве картофеля, овощей, фруктов и ягод.

До сегодняшнего дня не потеряли своей значимости практические рекомендации А.В. Чайнова по подъему крестьянского хозяйства из упадочного состояния. Ученый писал: «Хозяйство наше только тогда сможет подняться и окрепнуть, когда оно будет... специализироваться на производстве для продажи двух или трех рыночных продуктов»

Производство картофеля, овощей, плодов и ягод все более сосредотачивается в индивидуальном секторе.

Роль личных подсобных хозяйств в условиях трансформационной экономики весьма значима. Производя более 50% молока, 57% мяса, около 80% овощей и более 90% картофеля, они принимают непосредственное участие в обеспечении продовольственной безопасности страны, обеспечивают поддержание минимально необходимого жизненного уровня значительной части сельского населения России.

Таблица 1. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения (млн. т.)

| | В среднем за год | | | | | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------------------------------|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1971–1975 | 1976–1980 | 1981–1985 | 1986–1990 | 1991–1995 | | | | | | | | | | |
| Картофель | 29,6 | 25,3 | 22,8 | 21,4 | 30,3 | 34,9 | 33,8 | 28,7 | 28,0 | 31,4 | 32,4 | 30,6 | 34,1 | 33,0 | 34,1 |
| Овощи | 3,9 | 3,0 | 3,7 | 3,1 | 6,3 | 8,2 | 8,5 | 8,4 | 9,5 | 9,7 | 10,6 | 10,6 | 11,8 | 11,5 | 12,2 |
| Фрукты и ягоды | 1,1 | 1,1 | 1,4 | 1,3 | 1,7 | 2,5 | 2,3 | 2,1 | 1,8 | 2,7 | 2,4 | 3,0 | 2,5 | 3,2 | 2,9 |
| Скот и птица на убой (в убойном весе) | 2,2 | 2,1 | 2,2 | 2,4 | 2,9 | 2,8 | 2,7 | 2,7 | 2,6 | 2,6 | 2,5 | 2,6 | 2,6 | 2,6 | 2,5 |
| Молоко | 14,0 | 12,9 | 12,7 | 12,7 | 15,4 | 16,3 | 16,1 | 16,0 | 16,0 | 16,4 | 16,8 | 16,8 | 17,2 | 16,7 | 16,1 |
| Яйца, млрд. шт. | 11,6 | 10,8 | 10,5 | 10,2 | 10,7 | 9,9 | 9,8 | 9,9 | 9,8 | 9,8 | 9,9 | 9,7 | 9,7 | 9,5 | 9,3 |
| Шерсть (в физическом весе), тыс. т | 46 | 41 | 44 | 48 | 51 | 35 | 31 | 26 | 23 | 23 | 24 | 26 | 25,6 | 26 | ... |

Увеличение объемов производства в ЛПХ было достигнуто как за счет расширения площадей приусадебных участков и роста поголовья сельскохозяйственных животных, так и за счет стабильного роста продуктивности животных и урожайности возделываемых культур.

Очевидно, что размер личного подсобного хозяйства является своеобразным индикатором экономической стабильности.

Существуют разные, нередко полярные, оценки перспектив развития ЛПХ. С одной стороны, ЛПХ обладают определенными преимуществами по сравнению с другими формами хозяйствования:

- о возможностях ЛПХ говорит их достаточно стабильный вклад в валовой внутренний продукт (ВВП). Это свидетельствует о высокой адаптационной способности системы индивидуального сельскохозяйственного производства;
- семейное хозяйство всегда характеризовалось высокой мотивацией к труду, реформа помогла в определенной степени ее реализовать. В ЛПХ личный экономический интерес становится фактором роста количественных и качественных параметров аграрного производства. Когда работник трудится на себя, он, как никто другой, проявляет интерес к результатам труда вследствие того, что является собственником всей произведенной им продукции. Максимально задействовать личный интерес как раз и позволяет такая форма хозяйствования, как ЛПХ, соединяющая в одном лице и собственника, и хозяина, и работника;
- личные подворья, в которых производится значительная доля продукции, обходятся без бюджетной поддержки, без государственных инвестиций;
- сельское хозяйство – это такая сфера, где даже самая совершенная техника может лишь облегчить труд, но не может заменить человека. Не так уж мало есть примеров, когда семейный подряд в сельском хозяйстве повышал урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животноводства вдвое по сравнению с уровнем общественного хозяйства;
- с глубоким кризисом коллективных хозяйств заметно снизилась роль заработной платы как источника доходов жителей села. Среднемесячная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве в 2005 г. была в 2,3 раза ниже общероссийского уровня среднемесячной заработной платы и составляла 65% от величины прожиточного минимума. У значительной части сельских семей доходы от личного подворья превышают годовой уровень оплаты труда в крупном сельскохозяйственном предприятии. Данные социологических опросов свидетельствуют, что многие сельские жители сократили бы размеры ЛПХ при условии получения нормальных денежных доходов семей из других источников.

С другой стороны, существует точка зрения, в соответствии с которой значение и социально-экономические последствия изменения экономического

положения ЛПХ оцениваются как тревожный показатель, характеризующий деградацию экономики в целом и ее аграрного сектора в частности. Так, В. Милосердов считает, что «ориентация на мелкотоварное производство для России – тупиковое направление. Наше сельское хозяйство призвано быть крупнотоварным»

- рост удельного веса ЛПХ в структуре валовой продукции сельского хозяйства расширяет использование ручных технологий, ведет к большей занятости тяжелым ручным трудом всех слоев сельского населения. В результате сложность труда и требуемая для него квалификация в целом для сельского населения снижаются, что не способствует техническому прогрессу как составляющей реформы. Резкое снижение свободного времени, тяжелый физический труд нарушают нормальное воспроизводство рабочей силы, препятствуют гармоничному развитию личности;
- раздвоение экономического интереса людей между работой в коллективном хозяйстве и ЛПХ негативно влияет на сельскохозяйственную занятость. Условие выживания требует значительно увеличить затраты времени на ведение ЛПХ и даже предпочесть работу в ЛПХ коллективному производству. Подобный вариант оказывает пагубное воздействие и на производство, и на личность;
- воспроизводство ЛПХ сдерживается также следующими факторами:
- отсутствует помощь со стороны сельхозпредприятия,
- сложная демографическая ситуация: количество членов семей в сельской местности сокращается,
- рост заболеваемости среди сельского населения вследствие разрушения социальной инфраструктуры,
- низкий социальный и правовой статус ЛПХ. До сих пор статус ЛПХ законодательно не определен, что формально препятствует включению этого сегмента в государственные программы поддержки сельскохозяйственного производства.

Личные подсобные хозяйства – хозяйственный уклад, характеризующийся частной собственностью, индивидуальным производством с использованием преимущественно ручного труда Фермерский уклад отличается от личного подсобного хозяйства уровнем технического развития – использованием в производстве машин.

Личные подсобные хозяйства не функционируют изолированно от сельскохозяйственных предприятий. Имеет место сочетание производства, при котором часть производственного цикла – формирование кормовой базы, происходит на основе высокого, а выращивание и откорм сельскохозяйственных животных – на основе низкого уровня обобществления и технического развития производства.

Сектор личных подсобных хозяйств существовал и в дореформенный период на его долю в 1990г приходилось 26% совокупного сельскохозяйственного продукта страны. В условиях переходной экономики на фоне углубляю-

шегося кризиса значительно возросла функциональная экономическая роль ЛПХ, которые смягчили последствия растущей безработицы, обеспечили поддержание элементарного выживания значительной части населения.

Необходимо отметить, что личные подсобные хозяйства имеют, как правило, натуральный характер.

Проблема эффективности ЛПХ имеет два аспекта: социальный и экономический. Социальный аспект роста эффективности общественного производства предполагает большую ориентацию экономического развития на рост благосостояния народа. Экономический же аспект состоит в достижении максимальных конечных результатов при минимуме необходимых для их достижения народно-хозяйственных ресурсов. Эти два аспекта находятся в определенном противоречии между собой.

При сопоставлении эффективности производства в сельскохозяйственных предприятиях и личных подсобных хозяйствах необходимо учитывать различие в целях их функционирования. Поскольку социально – экономическая сущность издержек производства применительно к личным подсобным хозяйствам трансформируется в силу того, что семья неуклонно стремится к минимизации материально-финансовых затрат, замещая их живым трудом, эффективность их деятельности должна определяться не только соотношением между затратами и стоимостью произведенной продукции, а в первую очередь способностью поддерживать определенный жизненный уровень членов семьи или за счет внутреннего потребления, или за счет ее реализации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Копач К.В., Личное подсобное хозяйство сельского населения и его интеграция с предприятиями агропромышленного комплекса. – М. ФГНУ «Росинформагротех». М – 2002 – 312 с.

2. Региональная экономика: учебное пособие / Под ред. Т. Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ, 1995г., 304 с.

АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

М.В. САПЕГИНА,
аспирант, ст. преподаватель
кафедры бухгалтерского учета
Российского аграрного заочного университета

Важнейшей проблемой в аграрной сфере остается несбалансированность взаимоотношений: во-первых, сельскохозяйственного производства с перерабатывающей промышленностью и торговлей, во-вторых, между уровнем и объемами производства и потребления продовольствия по отдельным территориям. В настоящее время доля сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене продукта остается недопустимо малой и не отражает их реального вклада в формировании продовольственной цепочки. Для устранения дисбаланса государство должно проводить активную протекционистскую политику по отношению к отечественным товаропроизводителям и защите прав потребителей. Необходимо создать гибкую адаптивную систему государственного регулирования предложения и спроса с целью выравнивания условий с одной стороны – для всех отечественных производителей, и прежде всего, сырья, с другой – для обеспечения необходимой доступности и стабильного снабжения продовольствием всех потребителей.

Эффективная система государственного регулирования предложения продукции агропродовольственного рынка должна быть направлена, прежде всего, на:

- обеспечение стабильных экономических и социальных условий развития сельскохозяйственной сферы продовольственного рынка;
- формирование федеральных и региональных продовольственных фондов;
- обеспечение населения качественными продовольственными продуктами по социально приемлемым ценам;
- защиту федерального и регионального рынков от внешних разрушительных воздействий;
- интеграцию рыночного пространства;
- снижение негативного влияния на окружающую среду.

Основными инструментами государственного регулирования продовольственного рынка в условиях разбалансированности являются:

- гарантии государства по беспрепятственному приобретению всей продукции, предъявленной сельскохозяйственными производителями к реализации;
- гарантии государства, по оплате сдаваемой продукции по гарантированным, заранее объявляемым ценам;
- введение системы регулируемых цен на стратегические виды сырья;
- дотации на отдельные виды продукции продовольственного рынка;
- дотации при покупке отдельных видов материально-технических ресурсов, необходимых для нормального функционирования продовольственной сферы;
- льготное кредитование и льготное налогообложение;
- финансирование научных программ по проблемам совершенствования технологий производства, переработки, хранения и рационального использования продовольственных продуктов.

Государственные гарантии приема всей предъявляемой продукции не исключает непосредственный выход сельскохозяйственного товаропроизводителя на рынок. Если товаропроизводитель по тем или иным причинам не счел целесообразным прямое обращение к рыночным каналам, государство должно обеспечить прием его продукции по гарантированным ценам (закупочным и залоговым).

При отсутствии запасов, необходимых для вмешательства в развитие продовольственного рынка, сильно монополизированного в настоящее время, само государство должно быть крайне заинтересовано в накоплении данного вида резервов. В то же время государственные гарантии способствуют укреплению устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей, будет побуждать их к развитию производства, что, в конечном счете, приведет к стабилизации национального рынка.

С нашей точки зрения, в перспективе наиболее конструктивными представляются такие формы обеспечения государственной гарантии как:

- контрактная система, предполагающая заключение в начале года договора на закупку сельскохозяйственного сырья по ценам фиксированного уровня или «плавающим»;
- прием продукции переработки в залог на определенный срок с оплатой ее по залоговым ценам (в современных условиях принимать в залог продукцию переработки не совсем желательно, так как залоговые отношения еще не освоены).

Данная система будет содействовать более рациональному территориальному размещению всех отраслей сельского хозяйства, формированию единого рыночного пространства, поскольку сельскохозяйственные товаропроизводители при таком подходе смогут добровольно выбирать наиболее эффективные формы реализации продукции.

Существенным является вопрос о квотах на государственные гарантии по сбыту продукции. С точки зрения отраслевых интересов, любые ограничения приема продукции нежелательны. Они неблагоприятны и с государственных позиций, так как замедляют темпы накопления товарных запасов. Однако по дотируемой продукции (мясо всех видов, а также молоко и яйцо) бюджетные возможности могут потребовать введения соответствующих ограничительных квот. Но в этом случае следует, по нашему мнению, придерживаться принципа региональной дифференциации, отражающей необходимость рационального пространственного размещения стратегически важных отраслей.

Приоритетным направлением регулирования аграрной сферы остается формирование федерального продовольственного фонда, размер которого является определяющим для эффективного воздействия на динамику всех рыночных процессов.

Значение федеральных и региональных продовольственных фондов определяется, прежде всего, необходимостью накопления товарных запасов и проведения интервенций на продовольственном рынке. Федеральный фонд служит также для снабжения отдельных территорий (северных регионов, а также городов Москвы и Санкт-Петербурга и пр.). Региональные продовольственные фонды выполняют сейчас аналогичные функции снабжения республиканских, краевых и областных центров и крупных промышленных городов. (Так, например, для изменения конъюнктуры на мясном рынке государство должно располагать запасами, составляющими критическую массу. По предварительным расчетам для этого достаточно 50–55% товарного объема продукта, по которому осуществляется государственное регулирование).

Для стабилизации ситуации на продовольственном рынке необходимо также запустить экономический механизм, обеспечивающий пополнение фондов в необходимых объемах. Процесс может успешно развиваться на контрактной основе. Контракт на поставки товара продовольственного рынка в федеральные и региональные фонды должен быть экономически привлекателен. При его заключении необходимо предусмотреть следующие условия:

- гарантированные закупочные цены должны создавать товаропроизводителям условия для расширенного воспроизводства;
- обеспечение налоговых льгот и льготных кредитов;
- государственная поддержка товаропроизводителей через соответствующие программы по выделению дотаций, субсидий, субвенций при выполнении заключенного контракта.

Аналогичные требования могут быть сформулированы и в отношении других каналов реализации, доступных государственному регулированию.

Меры поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, их защиты не должны препятствовать снижению издержек производства, рационализации предприятий, то есть действию рыночного механизма. В этой связи программы поддержки необходимо увязывать с конкретными показателями эффективности работы предприятий (продуктивности животных, урожайности, ростом объемов продукции и т.д.).

В условиях становления рыночных отношений могут применяться и директивные методы регулирования. Основным из них является нормирование производства, т. е. доведение до предприятий обязательных заданий по продаже продукции для государственных нужд по установленным ценам.

Наряду с политикой поддержки предложения особое внимание на стадии развития рыночных отношений в аграрном секторе должно уделяться государственному регулированию спроса для стабилизации и повышения доходов потребителей. Сохраняющиеся неудовлетворительные темпы в этой сфере связаны с тем, что:

во-первых, монополизирован рынок энергоносителей и средств производства, поэтому увеличивается ценовой диспаритет (цены на машины и оборудование растут существенно быстрее, чем на сельскохозяйственную продукцию);

во-вторых, между производителем и потребителем значительно интенсивнее развиваются монополизированные отрасли переработки сельскохозяйственной продукции и оптовой торговли;

в-третьих, пока все еще не выстроен эффективный механизм государственного управления продовольственной сферы.

Общая оценка ситуации подтверждает вывод о необходимости оперативного изменения положения по продовольственному комплексу в целом за счет корректировки:

- предельной наценки к закупочной цене;
- предельного уровня рентабельности (прибыльности);
- предельного норматива отчислений в фонд потребления;
- ограничение розничных цен;
- субсидий потребителям отдельных видов мяса и мясной продукции, а также других видов продовольствия;
- мер поощрения экспорта или импорта продовольствия и сырья в зависимости от конъюнктуры на продовольственном рынке.

Для регулирования спроса путем ограничения розничных цен на сырье и продовольствие возможно применение следующих методов:

- продажа сырья и отдельных видов продовольственной продукции по фиксированным розничным ценам (речь идет о небольшом наборе продуктов, имеющих исключительное значение для нормального функционирования физиологической и умственной деятельности человека);
- продажа некоторых продовольственных товаров по предельным розничным ценам по всем каналам реализации, чтобы закрыть возможности для коррупции и спекуляции;
- продажа продтоваров по «плавающим» ценам – в пределах их минимального и максимального уровней (ценовой коридоре);
- ограничение торговой надбавки, то есть розничная цена не должна превышать оптовую на установленный уровень надбавки независимо от количества торговых посредников;

- углубленная дифференциация налога на добавленную стоимость: низкая – на продовольственные товары, более высокая – на предметы, не попадающие в категорию первой необходимости и самая высокая – на золото и другие драгоценности, водку, табак и т.д.;
- ограничение розничных цен и дотации торговле (например, торговля организация продает продукцию по цене не выше установленной, в этом случае ее потери возмещаются из бюджета государства. Такой метод в нашей стране практически не применялся);
- регулирование спроса и доходов торговли через более жесткую систему государственного лицензирования торговой деятельности;
- регулирование розничных цен путем интервенции (создания интервенционных запасов) на продовольственном рынке (при резком повышении цен и обострении дефицитности продовольственного рынка, вызванных различными причинами государство через агентов федеральной продовольственной кооперации реализует на рынке продукцию из своих запасов, способствуя тем самым увеличению предложения и снижению цен).

Предлагаемые методы регулирования продовольственного рынка в сложившихся в аграрной сфере условиях представляются наиболее адаптивным. Их с успехом можно применять как на федеральном, так и региональном уровнях. Товарные интервенции позволяют поддерживать условия нормальной конкурентной среды и компенсировать недостаточную в конкретной ситуации гибкость рыночной инфраструктуры. Для их осуществления необходимо создавать соответствующие продовольственные запасы. При функционировании механизмов гарантированных закупочных цен и залоговых операций формирование государственных продовольственных ресурсов происходит как их следствие, являясь как бы «побочным продуктом» системы государственной поддержки производства и реализации продукции.

Изучение и обобщение опыта развитых стран и наши оценки отечественных рыночных процессов позволяют сделать вывод о необходимости синхронного регулирования розничной торговли и уровня потребления, являющихся элементами сложного и тонкого экономического механизма. Важное место здесь отводится правилам торговли продовольственными продуктами, составляющими интервенционные запасы (государственные продовольственные ресурсы). Они должны быть законодательно (в целом по России и регионам) регламентированы, определенными параметрами и условиями:

- интервенционные объемы продовольственной продукции не должны быть ниже 45–50% от общего количества его реализации;
- цены реализации продукции из государственных ресурсов должны быть, с одной стороны, выше гарантированных закупочных цен на 30–40% (без НДС), с другой стороны, они не должны быть существенно ниже рыночных;

-
- объемы продукции для реализации из государственных ресурсов должны систематически публиковаться, для информирования потребителей и торговых фирм о имеющихся ресурсах;
 - при росте цен на внутреннем рынке коммерческие компании и всякого рода посредники по торговле продовольственными продуктами и потребители могут подавать заявки в государственные органы на приобретение продукции с указанием количества, качества и цен;
 - государственные органы должны еженедельно собирать заявки на приобретение необходимого количества и ассортимента продовольственной продукции, определять уровень розничной цены в зависимости от наличия продукции и спроса на нее, а также цен на внутреннем, а по возможности и на мировом рынке.

Объемы реализации товарных запасов из государственных ресурсов целесообразно увеличивать при резком повышении розничных цен, чтобы защитить интересы потребителей. При резком их снижении государство должно значительно сократить объемы продаж. Сельскохозяйственная продукция для подобных программ поддержки населения должна закупаться государством через агентов Федеральной продовольственной корпорации. Таким образом, формирование и развитие механизма реализации продовольственной продукции из государственных запасов не нарушает рыночных условий, создает нормальную конкурентную среду и способствует стабилизации продовольственного рынка в целом.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.В. СКОЧ,

депутат Государственной Думы РФ,
член Комитета по промышленности,
строительству и наукоемким технологиям

При разработке чрезвычайно актуальной в настоящее время региональной экономической стратегии необходимо опираться на глубокое знание сущности такого многопланового явления как кластеризация в современной экономике.

Согласно Майклу Портеру¹, кластеры представляют собой сконцентрированные по географическому признаку группы промышленных компаний и связанных с ними организаций (финансовых, торговых, исследовательских и т.д.), характеризующихся общностью экономических интересов и взаимодополняющих друг друга. Для развитых кластеров характерно наличие и вертикальных (покупатель – продавец), и горизонтальных (общие потребители, технологии производства, каналы распространения товаров) связи. Многие кластеры помимо частных предприятий включают правительственные учреждения и общественные объединения. Соответственно в данной работе мы понимаем под региональными кластерами географическую концентрацию взаимосвязанных предприятий.

Большинство споров относительно модели Портера возникает в промышленно развитых странах, где выбор стоит между несколькими жизнеспособными отраслями, каждая из которых имеет высокий уровень конкурентоспособности как в национальном так и в международных масштабах. В данном случае вместо внешних характеристик кластера необходимо оценивать потенциал каждой из промышленных групп, иметь методику, определяющую возможные риски и потенциальную прибыль. В этом смысле использование модели Портера для реализации процесса кластеризации оставляет непроверенной информацию о потенциальных возможностях промышленных групп.

В результате, большинство исследователей использует его концепцию только как отправной пункт, на основе которого раскрывается более широкий

¹ Портер Майкл Э. Конкуренция.: Пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. стр. 207, 258.

диапазон идей, объясняющих происхождение и динамику развития кластеров, а также их преимущества для регионального развития.

Мы же используем концепцию региональной инновационной системы для обозначения фирм и других учреждений, которые будут впоследствии частью регионального кластера. Данный подход подразумевает, что на первом этапе должна формироваться региональная инновационная сеть, вовлекающая предприятия в более формализованное и контролируемое сотрудничество на основе единых технологий или знаний. Региональная инновационная система также вовлекает в сотрудничество организации, занимающиеся созданием и распространением новых знаний, типа университетов, лабораторий, исследовательских групп, деловых ассоциаций и финансовых учреждений. Эти организации обладают необходимыми навыками, связями и финансами, чтобы поддержать продвижение инновационных процессов на региональном уровне.

Различия между региональными кластерами, региональной инновационной сетью и региональной инновационной системой особенно очевидны (табл. 1) при обсуждении государственного вмешательства для стимулирования конкурентоспособности кластера.

Таблица 1. Сравнение трех концепций регионального развития

| Концепции | Определения и различия |
|---|--|
| Региональные кластеры | Концентрация взаимозависимых предприятий в пределах одной или нескольких смежных промышленных отраслей в ограниченной географической области |
| Региональная инновационная сеть | Организованное сотрудничество между предприятиями, основанное на доверии, и нацеленное на стимулирование инновационной активности |
| Региональная инновационная система | Сотрудничество между предприятиями и организациями различного типа для создания и распространения знаний и технологий. |

Таблица 1 демонстрирует схематическое представление об историческом развитии региональных кластеров. Кластеры проходят этапы появления, роста, снижения динамики и преобразования. Хотя разные кластеры имеют собственную историю развития, ниже сформулированы шесть основных этапов, которые в той или иной степени проходят все региональные кластеры.

Во-первых, создание кластера часто связано с рядом случайных элементов, совпадение которых в определенных экономических и социально-политических условиях стимулировало создание концентрированной группы предприятий в приоритетной отрасли промышленности. Концентрация сопровождается повышением местной конкурентоспособности и увеличением динамики экономического роста.

Во-вторых, как только проявляется концентрация предприятий, создается прогрессивная экономическая среда, активизирующая кумулятивные процессы. На этом этапе обычно происходит создание специализированной системы фирм поставщиков и фирм, предлагающих различные услуги, а также формируется, адаптированный под новые потребности, специализированный рынок рабочей силы.

В-третьих, могут формироваться новые организации, которые обслуживают предприятия образовавшегося кластера. Это могут быть институты, общественные ассоциации и другие специализированные учреждения.

В-четвертых, развитие кластера и включение новых организаций повышает его престиж и усиливает интерес к входящим в него предприятиям. Это привлекает новые фирмы и высококвалифицированных служащих, что еще более способствует привлекательности кластера.

В-пятых происходит создание нерыночных активов, налаживание неформального сотрудничества и неофициальных каналов для передачи информации и знаний. Между предприятиями и организациями кластера возникает целая система взаимосвязанных контактов, которые увеличивают внутреннюю зависимость и целостность кластера.

В-шестых, рано или поздно региональный кластер войдет в период снижения роста. Региональная кластеризация может оказаться заложником тех социально-экономических условий, которые в свое время способствовали созданию успешных региональных кластеров. Кластер может попасть в западную «жесткой специализации». Однако главной опасностью является утрата инновационной гибкости, подавления творческой активности, отказ от рисков внедрения новых идей. Эта опасность особенно велика перед угрозой глобализационных вызовов.

Приведенное описание этапов и логики развития кластеров представляет собой типичную модель их появления и развития, в обобщенном виде представленную ниже (Рис. 1).

| | |
|--|-------------------|
| 1. Формирование фирм-пионеров, часто основанных на специфических местных знаниях, сопровождаемое устойчивым ростом доходов. | Развитие кластера |
| 2. Создание специализированной вертикали фирм-поставщиков и фирм, предлагающих услуги, а также специализированного рынка рабочей силы. | |
| 3. Формирование новых организаций, отвечающих потребностям фирм, которые образуют ядро кластера. | |
| 4. Повышение привлекательности фирм, образующих ядро кластера, для квалифицированной рабочей силы и новых предприятий. | |
| 5. Создание нерыночных активов, которые способствуют созданию и развитию каналов для передачи информации и знаний. | |
| 6. Период упадка для кластеров из-за формирования барьеров, препятствующих восприятию и внедрению инновационных идей и технологий. | |

Рис. 1. Историческая модель региональной кластеризации

Выше представлены элементы общей теоретической модели региональной кластеризации в которой, в частности, значительный акцент сделан на влиянии социальных и культурных факторов на развитие региональных кластеров.

Важность неэкономических условий для успешного формирования и развития региональных кластеров является одним из ключевых противоречий данного экономического подхода. Зависимость эффективной деятельности индустриальных групп от социокультурных факторов и исторических условий развития региона отмечена исследователями еще в середине 70-х годов прошлого века. Индустриальные районы, в основном, объединяют экономические факторы, которые стремятся достичь эффективного уровня производительно-сти через широкое разделение труда с участием местной сети специализированных малых фирм и предприятий. Однако развитие индустриальных районов также напрямую зависит от ряда, территориально определенных, социальных и культурных факторов.

Если изначально ученые использовали структурный подход для рассмотрения универсальных причинных механизмов регионального развития, то вскоре были вынуждены перенести фокус своего внимания на исследование роли культуры, общественных организаций и системы управления в создании новых индустриальных районов.

Новый подход позволил выявить некоторую зависимость, которую Майкл Сторпер (1997)² обозначает как «неэкономические взаимозависимости», представляющие собой совокупность неформальных соглашений, правил и привычек, координирующих действий экономических акторов.

Другим примером может служить Скандинавская школа экономики (Ландвалл и Джонсон 1994), которая на передний план выдвигает инновационную активность как главный козырь достижения высокого уровня конкурентоспособности для регионов и наций, как комплексный диалоговый процесс получения новых знаний и взаимного сотрудничества, основанного на доверии. Проблема заключается в том, что некоторые виды знаний с трудом проходят через официальные каналы, но великолепно усваиваются в неформальном общении. Это так называемое социально-вложенное, молчаливое знание.

Три вышеуказанных подхода подчеркивают важность региональных и местных специфических ресурсов, а также институциональных рамок как важных факторов в понимании успеха или неудачи региональной кластеризации. Нерыночные отношения, доверие, культурные аспекты и социально-вложенное знание отмечены как важные элементы успеха развития регионального кластера, так как помогают снижать затраты на оформление сделок и активизируют инновационную активность и предпринимательство. Главным моментом в этих исследованиях является тот факт, что в качестве причин успешного процесса региональной кластеризации называются не столько экономические, сколько социально-политические и культурные условия.

² Storper, M. (1997), *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. Guilford Press, New York.

Основанный на концепции Портера об индустриальных кластерах является новым, отличный от других и более инструментальный методологический подход. Кластеризация рассматривается как более или менее независимый процесс, протекающий по собственным законам развития, где действует прецедентное право. Новые законы основываются на истории успеха других региональных кластеров. Согласно мнению Портера, компании повышают уровень конкурентоспособности, так как обладают лучшим доступом к квалифицированной рабочей силе, поставщикам, новейшим технологиям и информации. Однако недостатком подхода Портера является опасность переоценки механического копирования успешной стратегии без адаптации под местные исторические условия развития.

Таблица 2. Интерпретации процесса региональной кластеризации

| Школы | Важные факторы, влияющие на рост и развитие кластеров |
|--|--|
| Индустриальные районы | Внешняя экономическая среда + взаимное доверие и «индустриальная атмосфера», ведущая к развитию инновационных процессов. |
| Калифорнийская школа | Вертикальная дезинтеграция, сокращение расходов на оформление сделок, специализированный рынок рабочей силы + неформальные соглашения, правила и привычки. |
| Скандинавская школа | Инновационный потенциал как получение новых знаний, знания как локализованный процесс, важность социально-вложенного знания, которое невозможно передавать по официальным каналам. |
| Индустриальные кластеры Портера | Внешняя экономическая среда, позиция которой усилена доверительными отношениями (лучший доступ к факторам производства, местная конкуренция и местная клиентская база). |

Осмысление и интерпретация процесса кластеризации изменяется под влиянием внедрения новой экономики, связанной с быстрым распространением информационно-коммуникационных технологий. Новые информационные технологии могут иметь гораздо большее воздействие на региональные кластеры, нежели можно было предположить. Обычно выделяют три направления, по которым новая экономика оказывает воздействие на региональные кластеры.

1. Формирование региональных кластеров в промышленных секторах новой экономики.
2. Перемены в сложившихся региональных кластерах из-за формирования более широких сетевых структур, основанных на применении новейших информационно-коммуникационных технологий.

3. Включение фирм и предприятий, организованных в региональные кластеры, в глобальную сетевую структуру, созданную транснациональными корпорациями специализирующимися на информационно-коммуникационных технологиях, чтобы иметь возможность лучшей координации глобальной деловой активности.

В регионах, которые наиболее связаны с развитием новой экономики, наблюдается сильный эффект кластеризации, типа Силиконовой долины в Калифорнии или Интернет компаний «dot. com» в крупных городах, например, в Лондоне. Как раньше индустриальные области концентрировались вокруг новых технологий, так в условиях новой экономики стала происходить концентрация вокруг Интернета и информационно-коммуникационных технологий. Кластеризация в условиях новой экономики часто происходит в столичных областях, которые удерживают за собой право первооткрывателей. Экономика сети Интернет создала огромное количество компаний «dot. com» в Сан-Франциско, Нью-Йорке, Лос-Анджелесе и Сиэтле. Формирование и развитие этих компаний напоминает модель создания кластерного ядра, которая рассматривалась выше. Отправной точкой является создание небольшого количества фирм, отличающихся хорошо налаженными взаимными связями, доступом к специализированному рынку рабочей силы и совокупными преимуществами для конкурентоспособной деятельности.

Второй подход касается возможности распространения информации – бесплатно и практически мгновенно по электронным сетям, которые многие исследователи характеризуют как «смерть расстоянию». Суть состоит в том, что фирмы получают возможность использовать источники ресурсов в любой точке земного шара и снизить таким образом собственные расходы. Некоторые компании, входящие в региональные кластеры, могут начать использовать не столько местные ресурсы и рабочую силу, сколько внешние источники. В результате, происходит разрыв кластера как области плотного регионального сотрудничества и места производства и использования новых знаний. Исследование итальянской системы электронной коммерции показало, насколько разрушительным для внутренней структуры индустриальных районов страны оказалось внедрение в повседневную экономическую практику Интернета.

Однако этот подход не учитывает социально-вложенного знания. Этот вид знания включает в себя ноу-хау и навыки, которые привязаны к индивидуальному опыту, человеческим отношениям, организационной рутине. Информационно-коммуникационные технологии могут рассеять кластер, сильно зависящий от знания и информации предоставляемой, например, в цифровой форме, которые можно передавать по формальным информационным каналам. Однако, тем фактором, который удержит кластер станет социально-вложенное знание, для передачи которого необходим прямой контакт и доверительные отношения.

Третий подход касается способа, с помощью которого крупные корпорации, специализирующиеся на информационно-коммуникационных технологиях, создают подконтрольные сетевые структуры из компаний – пользователей

этих технологий. Информационно-коммуникационные технологии запустили новый процесс разделения труда, что стало одной из причин появления глобальных корпораций. Мировая экономика развивается в направлении глобальной наднациональной интеграции, контролируемой транснациональными корпорациями.

На первый план в развитии глобальной экономики выходят две основные тенденции. Во-первых, имеет место подмена местных структур глобальными системами. Большое количество формально независимых фирм связаны в мощные сетевые структуры, которые управляются транснациональными корпорациями.

Во-вторых, смещение акцента от систем производства к системам производства знаний увеличивается в результате повышенного спроса на новые знания. Этот смещенный акцент оказывает влияние на целую цепочку взаимосвязанных товаров, услуг и элементов инфраструктуры, изменяя привычный ландшафт деловой среды. Однако существует и другой взгляд на проблему. Согласно этой точке зрения глобализация не разрушает, а напротив сплачивает региональные кластеры. В результате, глобальная экономика может превратиться в мозаику региональных кластеров, действующих в единой инфраструктуре, объединяющей потоки товаров, знаний и информации.

Важным итогом вмешательства новой экономики в развитие региональных кластеров является необходимость многоуровневого комплексного подхода к формированию стратегии и тактики регионального кластера. Это означает, что различные типы знания требуют различных географических масштабов. Региональные кластеры вынуждено подвергнутся трансформации, но отнюдь не перестанут существовать как пережиток индустриальной эпохи в новой экономике.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

В.Е. СМИРНОВ,

соискатель кафедры организации производства
Российского аграрного заочного университета

Эффективность экономики страны в целом складывается из эффективности деятельности отдельных предприятий, которая зависит от эффективности системы управления, действующих на них, поэтому совершенствование управления сельскохозяйственным производством является важным резервом повышения его эффективности. Необходимость совершенствования управления обусловлена происходящими количественными и качественными изменениями в условиях производственно – хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Экономические проблемы в аграрной сфере во многом обусловлены несовершенством системы управления агропредприятиями, т.к. управляющая система не успевает своевременно адаптироваться к изменениям условий хозяйствования, а также объекта управления, т.е. превращению сельхозпредприятия в предпринимательскую структуру.

В условиях переходного периода существенно возросли объем и сложность функций управления (сведена к минимуму поддержка государства, обострилась конкуренция с зарубежными производителями, необходимость маркетинговой деятельности и т.д.). Все это повысило требования к системе хозяйственного управления.

Объектом управления (управляемой подсистемой) применительно к АПК является производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, продовольственных и непродовольственных товаров из сельскохозяйственного сырья, производственно-технических и социальных услуг, деятельности организаций и предприятий независимо от форм собственности, осуществляемое для потребителей продукции всех отраслей АПК.

Субъект управления (управляющая подсистема) состоит из органов управления, сформированных в организациях АПК, а также отраслевых министерств и ведомств.

Для определения эффективности управления производством в литературе принят ряд методических подходов, в которых часто рассматриваются отдельные вопросы в рамках общей проблемы, не давая всестороннего анализа эффективности управления. В практическом и научном плане вопросы оценки

эффективности управления сельскохозяйственным производством являются актуальными и требуют глубокого исследования.

Эффективность управления производством характеризуется определенными критериями и показателями. В литературе различают понятия «эффективность общественного производства», «экономическая эффективность общественного производства», «эффективность управления», «экономичность управления», «эффективность управленческого труда» и др.

Под эффективностью понимают результативность работы. Она характеризует уровень, степень получаемого эффекта. Экономическая эффективность характеризуется сравнением производственных результатов с ресурсами, применяемыми для их достижения.

Эффективность управления – результативность функционирования системы управления, достигнутая при оптимальных материальных, трудовых, финансовых и иных затратах, которая выражается в количественных и качественных показателях объекта и субъекта управления.

Достижение целей, связанных с обеспечением рационального функционирования аграрных организаций, требует развития системы стратегического управления, позитивно влияющей на повышение эффективности деятельности в АПК в целом.

Анализ эффективности управления на разных уровнях иерархии представляет возможность выявить достоинства и недостатки элементов системы управления, найти ее сильные стороны и разработать план мероприятий для нейтрализации влияния негативных факторов, снижающих эффективность управления. В соответствии с выбранными уровнями определяем следующие объекты исследования:

1. Управление на уровне предприятия (первичное подразделение, вторичное подразделение, предприятие в целом)
2. Управление на уровне района, региона, АПК в целом

Последовательность оценки эффективности на разных уровнях иерархии включает: постановку цели и задач оценки эффективности; сбор информации; оценку работы аппарата управления по направлениям; расчет показателей, характеризующих эффективность управления; анализ результатов оценки; принятие решений и разработка рекомендаций по повышению эффективности управления.

На основании данной методики была проведена оценка эффективности управления сельскохозяйственным производством для АПК в целом, для Московской области, для отдельных предприятий.

**Таблица 1. Показатели эффективности системы управления
в ЗАО Племзавод «Ульянино»**

| Показатели | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Продано продукции на 1 работника, тыс. руб. | 300 | 360 | 346,7 |
| Заработная плата, тыс. руб. | 45,75 | 52,43 | 53,46 |
| Фондовооруженность, руб./чел. | 335,86 | 366,9 | 499,7 |
| Энерговооруженность | 26,29 | 37,6 | 55,6 |
| Прибыль, тыс. руб. | 6083,0 | 3057,0 | 5444,0 |
| Рентабельность, % | 5,31 | 2,09 | 9,62 |
| Фондоотдача | 1,41 | 1,20 | 1,32 |

Анализ представленных некоторых показателей эффективности системы управления (табл. 1) свидетельствует об их положительной динамике.

Для совершенствования системы управления производством целесообразна разработка и поэтапное осуществление комплекса технических, технологических, организационных, экономических и социальных мероприятий.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.А. СОРОКО,

аспирант «МАТИ» – Российского государственного
технологического университета им. К.Э. Циолковского

Функционирование любого предприятия упрощенно можно рассматривать как процесс использования всех ресурсов на долгосрочной основе с целью извлечения прибыли. Процесс управления ресурсами, направленный на возрастание прибыли, определяется категорией левериджа. В буквальном переводе леверидж означает рычаг (т. е. небольшую силу, способную перемещать тяжелые предметы). В экономике он обычно трактуется как фактор (или группа факторов), небольшое изменение которого приводит к значительному изменению результирующих показателей экономической системы. В современной экономической литературе существуют три вида левериджа, основанные на факторной структуре прибыли, общее содержание которых показано на *рис. 1а*.

Производственный леверидж – потенциальная возможность предприятия повлиять на балансовую прибыль путем изменения: – номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции; – объемов выпускаемой продукции; – структуры и величины себестоимости; – производственной мощности предприятия (или наиболее полного использования резервов производственной мощности) и другие.

Финансовый леверидж – потенциальная возможность предприятия влиять на чистую (балансовую) прибыль путем изменения: – кредитной политики предприятия; – объема и структуры заемных финансовых ресурсов; – издержек обращения; – структуры налогов за счет использования системы налоговых льгот и другие.

Производственно-финансовый леверидж – обобщающая категория, которая характеризует потенциальную возможность предприятия повлиять на чистую прибыль предприятия путем совокупности факторов производственного и финансового характера.

Уровень производственного левериджа ($L_{пр}$) можно измерить следующим показателем:

$$L_{\text{пр}} = \frac{T_{\text{пр}_T}}{T_N}, \text{ или } L_{\text{пр}} = \frac{\Delta \text{ПР}_T}{\text{ПР}_T} \cdot \frac{N}{\Delta N}, \text{ где}$$

$T_{\text{пр}_T}$ – темп прироста (изменения) прибыли от реализации товара (%);

T_N – темп прироста (изменения) объема реализации в натуральных единицах (%).

Экономический смысл производственного левериджа заключается в степени чувствительности прибыли предприятия к производству определенного товара или к изменению объема производства этого товара. Высокий уровень этого показателя означает, что небольшое изменение объема производства приводит к существенному изменению прибыли предприятия. Значение этого показателя не является постоянным для любого предприятия при анализе производства определенного товара и зависит от базового уровня объема производства, от которого идет отсчет. Определение производственного левериджа имеет экономический смысл, если объемы производства товара превышают критические (при которых прибыль равна нулю).

Более высокое значение показателя обычно характерно для предприятий с более высоким уровнем технического оснащения или чем выше уровень постоянных расходов к уровню переменных, тем выше уровень производственного левериджа.

Уровень финансового левериджа ($L_{\text{фин}}$) определяется:

$$L_{\text{фин}} = \frac{T_{\text{пр}_ч}}{T_{\text{пр}_б}}, \text{ где}$$

$T_{\text{пр}_ч}$ – темп прироста чистой прибыли;

$T_{\text{пр}_б}$ – темп прироста балансовой прибыли.

Экономический смысл показателя в относительном изменении чистой прибыли при изменении балансовой прибыли.

Чем больше относительный объем привлеченных предприятием заемных средств, тем больше выплаченная по ним сумма процентов, тем ниже уровень финансового левериджа. Эта же ситуация касается суммы налоговых платежей, оптимизация которых также влияет на уровень финансового левериджа.

В современных условиях развития конкуренции необходимо оценивать перспективы работы предприятия с помощью **конкурентного левериджа**, который, в свою очередь, целесообразно представлять, как комплексную характеристику, состоящую из двух элементов рис. 1б):

– **производственно-финансового левериджа**;

– **рыночного (сбытового) левериджа**.

Производственно-финансовый леверидж объединяет уже данные ранее определения.

Рыночный (сбытовой) леверидж – это потенциальная возможность предприятия повлиять на повышение прибыли путем рациональной политики взаимодействия с различными элементами рыночной инфраструктуры (по-

ставщиками и потребителями, трейдерскими компаниями, рекламными фирмами и т.д.) за счет использования системы гибких цен для каждого рынка и заказчика, установления контроля над поставщиками, эффективной маркетинговой деятельности и многими другими мероприятиями.

В этом случае **производственно-финансовый леверидж** – потенциальная возможность повлиять на уровень экономической эффективности предприятия путем:

- формирования номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции наиболее перспективными, конкурентоспособными и прибыльными товарами;
- отказа от нерентабельной продукции;
- увеличения объема выпускаемой продукции, используя резервы производственной мощности;
- увеличение объема выпускаемой продукции с учетом последовательного инвестирования прибыли в развитие технической базы производства;
- оптимизации использования производственных мощностей предприятия;
- оптимизации производственных затрат при выпуске различных видов продукции за счет совершенствования техники, технологии, организации производства и труда, а также эффекта масштаба производства;
- повышения производственной мобильности предприятия; за счет повышения инновационной активности;
- эффективной кредитной политики и снижения издержек обращения;
- повышения уровня самофинансирования;
- повышения запаса финансовой устойчивости;
- эффективного использования существующих в законодательстве налоговых льгот;
- рациональной дивидендной политики и многим другим.

Рыночный (сбытовой) леверидж – потенциальная возможность предприятия повлиять на уровень рыночной устойчивости и эффективности работы предприятия за счет:

- повышения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- углубления специализации производства;
- укрепления конкурентных позиций за счет качества выпускаемой продукции и эффективной ценовой политики;
- увеличения доли и оптимизация экспортных поставок и поставок продукции на внутренний рынок по длительным хозяйственным договорам;
- регулярных маркетинговых исследований и использования сложившейся рыночной конъюнктуры и достигнутого уровня мобильности производства в целях развития предприятия;
- подбора платежеспособных и финансово устойчивых смежных предприятий, участвующих в процессе производства продукции и потребителей основной продукции;

- проведения полного комплекса мероприятий по продвижению товаров на рынок при оценке их эффективности;
- прогнозирования уровня инфляции в ценовой политике и снижения ее негативных последствий и многие другие.

Конкурентный леверидж – комплексная характеристика, которая определяет потенциальную возможность предприятия повлиять на уровень своей конкурентоспособности путем совокупности факторов производственно-экономического, финансового и конъюнктурного (рыночного) характера.

Проблема развития предприятия на практике сводится к повышению конкурентного левериджа, т. е. разработке комплекса мероприятий, позволяющих повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности и укрепить рыночные позиции.

Эта проблема может быть осуществлена, в первом приближении, на основе разработки сбытовой (товарной) и ценовой политики предприятия. Обобщенный алгоритм разработки сбытовой (товарной) и ценовой политики предприятия показан на *рис. 2*.

Основой разработки сбытовой (товарной) и ценовой политики предприятия является *комплексный анализ и прогнозирование рыночной конъюнктуры товаров*, позволяющих оценить:

основной перечень потенциальных рынков (сегментов) и покупателей;
конкурентоспособность товаров предприятия и ее изменение на каждом рынке;

общие тенденции изменения емкости рынков;

возможные объемы реализации товаров предприятия;

уровень конкуренции и его развитие;

средние рыночные цены;

уровень изменения платежеспособного спроса.

Исследование перспективности и эффективности производства товаров сводится к определению перечня и ранжирования наиболее перспективных для предприятия товаров, которые:

обладают достаточным уровнем конкурентоспособности;

имеют стабильную или увеличивающуюся емкость рынка;

наиболее рентабельны для производителя;

имеют резервы производственной мощности на предприятии или предприятие может перераспределить производственные мощности (увеличить) на их производство.

Особенно важным моментом разработки стратегических планов является *разработка стратегических альтернатив в области товарной и ценовой политики*. Принцип построения аналитической информации для анализа стратегических альтернатив в области товарной политики приведен в *табл. 1.*, а для ценовой политики в *табл. 2.*

Например, пусть в номенклатуру выпускаемой продукции включены наиболее перспективные товары (A_1, A_2, A_3) и товар, производство которого может быть сокращено (A_4) (за счет которого происходит высвобождение производственных мощностей). Перечень товаров, производство которых сохраняется на уровне базисного периода можно исключить при рассмотрении стратегических альтернатив.

Металлургическое предприятие может обеспечить общий прирост выпуска продукции на 4500 тыс. тонн за счет различных мероприятий. В таблице 1. для примера приведены две альтернативы выпуска товаров (I и II), которые имеют различный рост общей трудоемкости производства (T) и обеспечивают различный уровень использования производственных мощностей ($K_{исп}$).

В конце таблицы 1. для сравнения альтернатив определяется либо коэффициент использования производственной мощности ($K_{исп}$) по каждой из них, либо его изменение (+/-) по отношению к базисному периоду ($K_{исп}$).

При построении стратегических альтернатив в области ценовой политики за основу берется ранее рассмотренная номенклатура, а далее с учетом различного уровня цен на товары рассчитывается прирост (изменение) выручки и прибыли предприятия. В данном случае количество альтернативных вариантов выбрано два, однако в реальной практике их может быть значительно больше.

Варьирование цен на товары может осуществляться по различным соотношениям:

- их постоянства на рассматриваемом стратегическом периоде (Π_{i-1});
- их роста в связи с ростом инфляции или конъюнктурными колебаниями (Π_{i-2});
- их снижения для обеспечения роста объемов реализации (Π_{i-3});
- другие варианты.

Окончательный выбор делается на основе основного критерия построения стратегии, например:

- максимума прибыли ($\Pi_T \text{ max}$);
- максимума прироста прибыли ($\Pi_6 / \Pi_T^6 \text{ max}$) и другие.

Одновременно обосновывается стратегия с точки зрения роста коэффициента использования производственной мощности предприятия.

В результате проведенного расчета могут быть сделаны следующие выводы:

1) Альтернатива I обеспечивает предприятию наиболее полное использование производственных мощностей ($K_{исп} = 0,98$), но наименьший прирост прибыли (+4,5%).

2) Альтернатива II обеспечивает предприятию менее полное использование производственных мощностей ($K_{исп} = 0,84$), но наибольший прирост прибыли (+11,8%).

3) Если предприятие ориентируется на максимальную прибыль, то альтернатива II имеет явное преимущество.

**Таблица 1. Стратегические альтернативы
товарной политики предприятия**

| Товарная политика | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|--|-----------------------------|------------------------------|--|
| Стратегические альтернативы | | | | | | |
| Номенклатура выпускаемой продукции | I | | | II | | |
| | N _i тыс. тонн | T _i тыс. н/час | Возможность реализации | N _i тыс. тонн | T _i тыс. н/час | Возможность реализации |
| A ₁ | +3000 | +60 | За счет технического перевооружения | +4000 | +80 | За счет технического перевооружения |
| A ₂ | +2000 | +80 | За счет резервов производственной мощности | +800 | +32 | За счет резервов производственной мощности |
| A ₃ | +100 | +20 | За счет снятия с производства товаров | +50 | +10 | За счет снятия с производства товаров |
| A ₄ | -600 | -24 | Снижение спроса | -3500 | -16 | Снижение спроса |
| Итого | +4500 | +136 | | +4500 | +106 | За счет технического перевооружения |
| К _{исп} | 0,98 0,84 | | | | | |

Таблица 2. Стратегические альтернативы ценовой политики

| Ценовая политика | | | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------|----------------|-----------------------------|-----------------|----------------|
| Стратегические альтернативы | | | | | | | | |
| Номенклатура выпускаемой продукции | I | | | | | II | | |
| | N _i тыс. тонн | Ц _{i-1} т. руб. | C _i (N) т. руб. | ПР млн. руб. | Q млн. руб. | Ц _{i-1} т. руб. | ПР млн. руб. | Q млн. руб. |
| A ₁ | +3000 | 2,0 | 1,6 | +1200 | +6000 | 2,5 | +3600 | +10000 |
| A ₂ | +2000 | 4,0 | 3,7 | +600 | +8000 | 4,2 | +400 | +3360 |
| A ₃ | +100 | 6,0 | 5,1 | +90 | +600 | 6,3 | +60 | +315 |
| A ₄ | -600 | 3,5 | 2,8 | -420 | -2100 | 3,8 | -350 | -1330 |
| Итого | +4500 | | | +1470 | +12500 | | +3710 | +12345 |
| Прирост для предприятия | | | | +4,5% | +16,7% | | +11,8% | +16,5% |



Рис. 1а



Рис. 1б

Рис. 1. Основные виды левериджа

- а* – используемые в экономической практике;
б – предлагаемые к использованию в экономической практике
 (при построении стратегических планов)

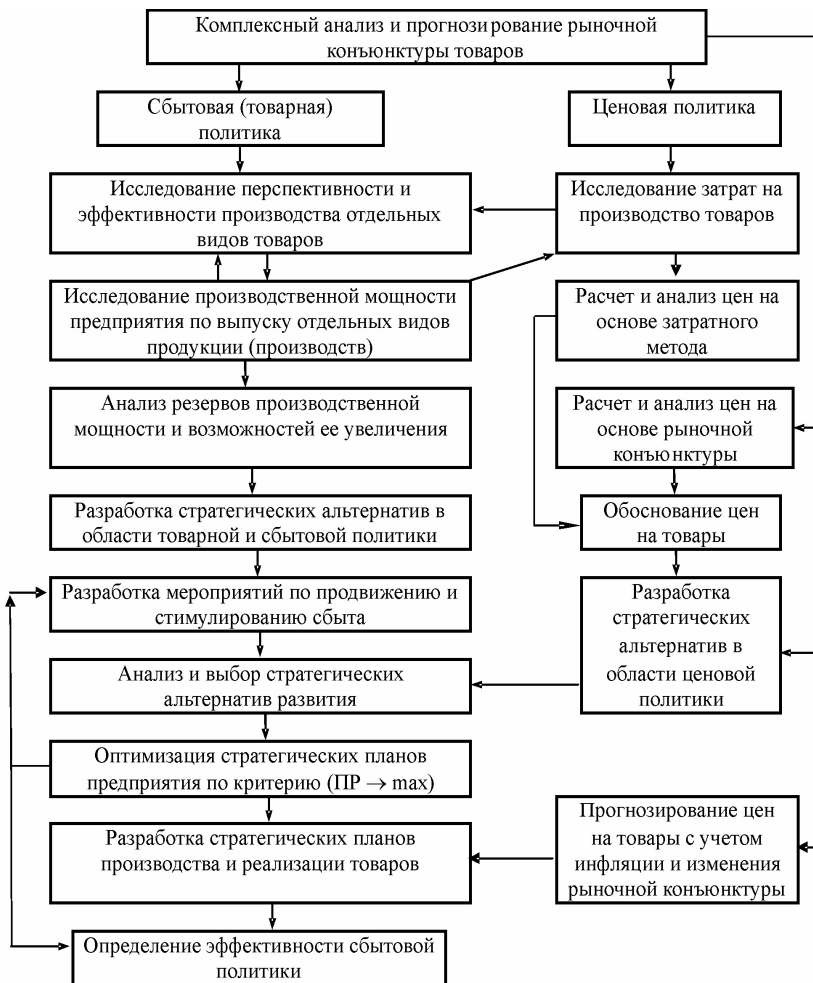


Рис. 2. Общий алгоритм разработки сбытовой (товарной) и ценовой политики предприятия.

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АГРЕГИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГА ВУЗА НА ОСНОВЕ НПС

С.В. СУХОВ,

проректор по учебной работе «МАТИ» –

Российского государственного технологического
университета им. К.Э. Циолковского, к.т.н., профессор

Применение маркетинга в вузе позволяет приспособиться к основным объективным тенденциям рынка образовательных услуг (ОУ) и наиболее полно реализовать стратегические цели развития. Использование маркетинга в образовательных организациях не случайно получило широкое распространение, обусловленное необходимостью рационального управления конкурентоспособностью как в текущей, так и перспективной деятельности.

Базовая структура системы маркетинга вуза приведена на *рис.1*. Она содержит четыре компонента, условно именуемые как: «Концепция конкурентоспособности», «Пакет функций», «Пакет целей» и «Пакет ресурсов». Формирование концепции является необходимым элементом современной системы маркетинга и отражает основной приоритет рыночной деятельности организации.

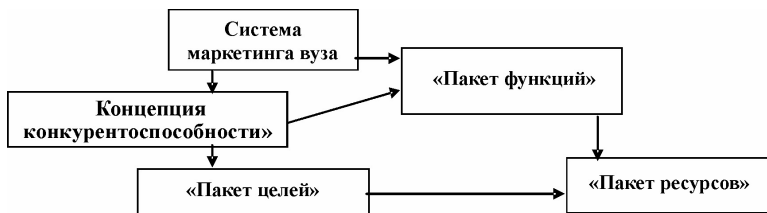


Рис. 1. Система маркетинга вуза

Специфика системы маркетинга вуза сводится к умению отобрать и реализовать необходимые функции маркетинга, правильно определить цели и задачи,

разработать маркетинговую целевую программу и ее ресурсное обеспечение. Стратегическое управление маркетинговой деятельностью осуществляется на основе комплекса маркетинга, структурирующего систему маркетинга по видам деятельности (рис. 2).

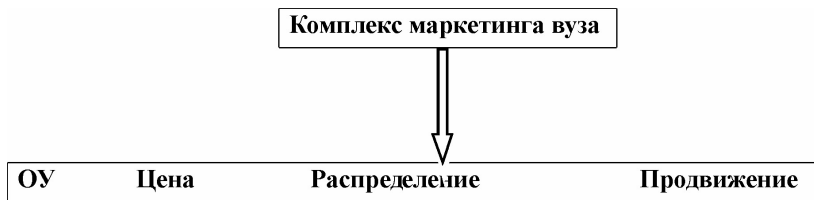


Рис. 2. Комплекс маркетинга вуза

Как видим, в комплекс маркетинга вуза включен блок распределения услуг по территориально рассредоточенным рынкам сбыта. Это становится возможным благодаря их информатизации с использованием сетей компьютерных телекоммуникаций и специальных носителей информации – дискет и компакт-дисков. При этом у образовательной организации появляется возможность многократного наращивания объемов образовательных услуг.

Образовательные услуги, как и любой товар, обладают двумя сторонами: потребительной стоимостью и стоимостью. Норма потребительной стоимости (НПС) товара характеризует соотношение между его фактическими и желаемыми потребительскими свойствами и характеризует величину полезного эффекта от приобретения товара потребителем. Расчет НПС образовательной услуги производится путем оценки среднего относительного фактического уровня потребительских характеристик ОУ.¹

Для применения категории НПС в управлении маркетингом необходим метод качественной оценки данного показателя для комплекса маркетинга в целом. Полученная оценка является основой для принятия управленческого решения о совершенствовании комплекса маркетинга в направлении усиления степени его соответствия образовательным потребностям клиентов. В маркетинге для этой цели используется функция Харрингтона.² Она имеет S-образный вид и рассчитана на применение пятибалльной шкалы. Для проведения собственно качественной оценки используются пороговые значения. Так, например, если функция принимает значение, превышающее 0.87, ком-

¹ Павлов С. Н. Маркетинг компьютерных образовательных услуг. – М: Изд-во МАТИ-РГТУ «ЛАТМЭС», 1999.

² Основы статистического анализа рыночных процессов и его применение в маркетинге и менеджменте // Б.Л. Кучин, С.Н. Павлов, Н.Л. Галетова, Н.С. Перекалина. – М.: Изд-во МАТИ-РГТУ «ЛАТМЭС», 1999.

плекс маркетинга (КМ) считается в **высокой** степени ориентированным на потребителя. При меньшем значении функции, но не менее 0.69 – имеет место **средняя** степень соответствия КМ требованиям потребителя. Значение функции не менее 0.37 и не более 0.69 позволяет сделать вывод о **низкой** степени соответствия потребностям. Если комплекс маркетинга получает оценку функции Харрингтона менее 0.37, но более 0.07, то он заслуживает оценку **«неудовлетворительно»**. Значение функции менее 0.07 означает, что степень соответствия КМ образовательным потребностям является **неприемлемой**, то есть практически отсутствует. Функция Харрингтона имеет вид, приведенный в формуле (1):

$$H = \exp[-\exp(A - B \times \text{НПС}_{\text{КМ}})] \quad (1),$$

где $A = 2$; $B = 5$.

Полученная оценка служит основой для разработки агрегированной стратегии управления системой маркетинга образовательной организации. Управляющими стратегическими переменными в данном случае являются НПО элементов комплекса маркетинга: НПС оу (услуга), НПС ц (цена), НПС р (распределение), НПС п (продвижение). Из предположения о равной значимости элементов для КМ в целом и неприемлемой степени соответствия требованиям потребителей при отсутствии по крайней мере одного из элементов – следует расчетная формула для НПС комплекса:

$$\text{НПС}_{\text{КМ}} = \sqrt[4]{\text{НПС}_{\text{оу}} * \text{НПС}_{\text{ц}} * \text{НПС}_{\text{р}} * \text{НПС}_{\text{п}}} \quad (2)$$

Если целью образовательной организации является максимальная ориентация на потребителя, то целевая функция J принимает вид:

$$J = \sqrt[4]{\text{НПС}_{\text{оу}} * \text{НПС}_{\text{ц}} * \text{НПС}_{\text{р}} * \text{НПС}_{\text{п}}} \Longrightarrow \max \quad (3)$$

Ограничениями задачи являются так называемые маркетинговые производственные функции, то есть функции, описывающие зависимость максимального значения НПС для каждого элемента комплекса маркетинга от объема выделяемых ресурсов, и учитывающие, что значение НПО каждого элемента ограничено единицей. Для этой цели целесообразно на наш взгляд использовать так называемую логистическую кривую. Так, для $\text{НПС}_{\text{оу}}$ формула имеет вид (4). В этой формуле $C_{\text{оу}}$, $O_{\text{оу}}$ – параметры модели, $R_{\text{оу}}$ – ресурсы, выделяемые для обеспечения некоторого уровня $\text{НПС}_{\text{оу}}$.

$$\text{НПС}_{\text{оу}} = \frac{1}{1 + C_{\text{оу}} * \exp(-D_{\text{оу}} * R_{\text{оу}})} \quad (4)$$

Так как ресурсы образовательной организации, выделяемые для реализации комплекса маркетинга, ограничены, то в задачу оптимизации следует ввести соответствующее балансовое ограничение (5):

$$R_{\text{оу}} + R_{\text{ц}} + R_{\text{р}} + R_{\text{п}} = R_{\text{КМ}} \quad (5)$$

Слагаемые в левой части равны объемам ресурсов, выделяемых для реализации товарной и ценовой стратегий, а также стратегий распределения и продвижения. Необходимо учесть, что элементы комплекса маркетинга всегда должны иметь ресурсное обеспечение, хотя бы на минимальном уровне.

Решением задачи оптимизации является агрегированная стратегия управления комплексом маркетинга вуза, то есть ресурсная стратегия комплекса по каждому из его элементов. Последовательное дезагрегирование, то есть детализация стратегии, позволяет сформировать дерево целей для всей совокупности конкретных мероприятий перспективной маркетинговой деятельности вуза.

РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА

Б.Б. ХАМЧИЕВ,
докторант Российского аграрного
заочного университета, к.э.н

Потребности Российской Федерации в растительном масле и белке за счет собственных ресурсов удовлетворяются не более чем на 40–50%. Дальнейшее насыщение севооборотов подсолнечником (выше 10%) приводит к сильному поражению растений болезнями и вредителями. Для значительного роста урожайности требуются дополнительные материальные средства (минеральные удобрения, препараты химической защиты и т.д.), что не по силам большинству сельхозпредприятий. Как показывает отечественный и зарубежный опыт единственным резервом значительного наращивания производства масла, а также кормового белка, является рапс.

В мировом сельскохозяйственном производстве на долю рапса приходится 12% (24–26 млн. га) общей площади посевов масличных культур. По валовому сбору семян, достигшему 44–46 млн. т в 2004–2005 гг., рапс занял вторую позицию после сои. Объем производства рапсового масла составляет более 15% в совокупном мировом производстве растительных масел. При этом подсолнечника в мире производится ежегодно только порядка 30 млн. т.

Основными производителями рапсового сырья в мире являются развитые в экономическом отношении страны: Канада, Германия, Франция и другие государства европейского сообщества, Австралия, а также наиболее динамично развивающиеся – Китай и Индия. Доля рапса в структуре посевных площадей в известном смысле может служить индикатором уровня развития земледелия соответствующих территорий.

Таблица 1. Динамика производства масличного рапса в РФ

| Показатель | 1992– 2000 гг. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. |
|----------------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Площадь, тыс. га | 164 | 117 | 120 | 197 | 232 | 260 |
| Урожайность, ц/га | 8,2 | 9,6 | 9,6 | 9,7 | 11,9 | 11,0 |
| Производство, тыс. т | 128 | 113 | 115 | 192 | 276 | 285 |

Рост валовых сборов маслосемян рапса в последнее 5-летие является результатом спроса на сырье со стороны маслодобывающих предприятий. Кроме того, стимулирование производства рапса со стороны производителей биодизельного топлива, а также необходимость диверсификации растениеводческой отрасли предопределяют увеличение площадей под рапсом в среднесрочной перспективе до 2,0–2,5 млн. га (табл. 11), а в дальнейшем до 5,0–7,0 млн. га и более.

В России, в структуре посевных площадей под масличными культурами и в валовом производстве масличного сырья на долю рапса приходится не более 3–4% (117–260 тыс. га и 112–280 тыс. т соответственно). Рапс благодаря короткому сроку вегетации можно возделывать на больших территориях, чем подсолнечник. Однако в Центральном, Волго-Вятском, Уральском и Западно-Сибирском федеральных округах, производство семян рапса не превышает 5–10% от реально возможного.

Сейчас созданы высокоурожайные и безруковые сорта данной культуры, в которых содержание ценных олеиновых и линолевых масел составляет не менее 80%, а линолевой и особенно пальмитиновой кислот – не более 15–20%. При этом жирные кислоты (эруковая и эйкозиновая) полностью отсутствуют.

Одна из биологических особенностей рапса – повышенная требовательность к условиям внешней среды: к плодородию почв, влажности; обязательная и целенаправленная борьба с вредителями и болезнями. При его возделывании необходимо соблюдать агротехнические условия, поскольку только в этом случае наиболее полно реализуется генетический потенциал его сортов.

Рапс при включении в севообороты имеет ряд преимуществ по сравнению с подсолнечником: после его уборки поле не надо оставлять на чистый пар, поскольку это лучший предшественник для зерновых культур, особенно для яровой пшеницы.

Эта культура превосходит подсолнечник и по гарантированным урожаям. Например, во влажные годы обычно отмечаются снижение урожайности подсолнечника, большие потери валового сбора семян, тогда как урожайность рапса остается стабильной.

Область использования рапса достаточно широка: масло идет на пищевые и технические цели, жмых и шрот применяют в комбикормовой промышленности; это традиционный зеленый корм и один из компонентов силоса. Но наиболее эффективна переработка семян рапса на масло и жмых. Например, в основных рапсосоющих странах мира доля использования этой культуры на указанные цели достигает более 90%.

Исследования показали, что экономическая эффективность переработки семян рапса на масло и жмых в 3–4 раза превышает другие виды его использования и, особенно на зеленый корм. Достаточно отметить, что в семенах современных сортов рапса и сурепицы содержится 40–45% жира. По вкусовым и пищевым качествам рапсовое масло приравнивается к подсолнечному и используется как салатное, а также для изготовления маргарина, комбиджиров, мороженого, шоколада и других продуктов питания. Шрот, полученный в ре-

зультате экстракции масла семян, содержит 35–40% белка, не уступающего по аминокислотному составу соевому.

В хозяйствах в основном применяют выжимной способ получения масла при помощи простых шнековых прессов или пресс-камер. Производительность таких установок 70–200 кг/час масла, остаток масла в жмыхе достигает 6–11%.

Промышленное получение масла базируется, как правило, на экстрагировании растворителем с предварительным прессованием. При этом могут использоваться следующие технологические схемы.

Схемы, завершающиеся прессованием: однократное прессование на шнековых прессах; двукратное – на шнековых прессах с предварительным и окончательным отжимом масла; трехкратное – с двумя предварительными и одной окончательной ступенями отжима масла.

Схемы, завершающиеся экстракцией: прямая экстракция без предварительного отжима масла; экстракция с однократным отжимом масла на шнековых прессах; экстракция с двукратным предварительным отжимом масла.

Среди схем первой группы наибольшее распространение получила технология с двукратным прессованием, второй группы – с однократным предварительным отжимом («форпрессование – экстракция»).

Таблица 2. Расчет экономической эффективности переработки сырья рапса при различных способах получения масла

| | Способ | |
|---|--------------|----------------|
| | Прессовый | Экстракционный |
| Сырье – семена рапса, кг, руб. | 1000 5000 | 1000 5000 |
| Выход масла, кг, руб. (рыночная стоимость) | 300 15000 | 420 15000 |
| Выход жмыха, кг, руб. (рыночная стоимость) | 680 3500 | 560 3500 |
| Валовой доход в расчете на 1 т переработанного сырья (руб.) | 1880 | 3260 |

Основными задачами разработанной целевой программы «Развитие производства и переработки рапса в Российской Федерации на 2007–2009 годы» является увеличение посевных площадей рапса, увеличение средней урожайности рапса, формирование рынка семян рапса, введение в эксплуатацию новых мощностей по переработке масличного сырья рапса.

Достижение целей программы позволит создать необходимые предпосылки для стимулирования развития сырьевой отрасли и маслоперерабатывающей промышленности, повысить эффективность сельскохозяйственной отрасли в целом, и дальнейшего развития рапсового хозяйства в частности. При этом будет повышаться инвестиционная и инновацион-

ная привлекательность отрасли, что будет способствовать развитию технического и технологического потенциала АПК.

За счет реализации данной программы развития производства и переработки рапса увеличатся: производство маслосемян рапса – до 1,3 млн. т в год, площади посева масличного рапса до 1,0 млн. га, урожайность семян – до 13,0 ц с 1 га, за счет внедрения НИОКР увеличится прирост производства масличного рапсового сырья на 0,26 млн. т в год или на 20%, будет получено 0,455 млн. т масла и 0,819 млн. т шрота – ценного белкового концентрата, увеличится урожайность зерновых культур не менее чем на 10–15%, и ежегодное получение дополнительно 350–400 тыс. т зерна за счет увеличения доли рапса в структуре посевных площадей рапсосоющих регионов. Реализация программы позволит увеличить переработку маслосемян рапса на 300 тыс. т в год.

Принимая во внимание современные тенденции развития сельского хозяйства, возрастающую год от года значимость масличных культур в мировом сельскохозяйственном производстве, а также необходимость диверсификации аграрного сектора российской экономики, можно утверждать, что государственное стимулирование производства рапса следует рассматривать как инструмент для масштабных изменений в аграрном секторе экономики, позволяющий повысить эффективность растениеводства как за счет самого рапса – ценной масличной и белковой культуры, способной занять достойное место рядом с подсолнечником и соей, так и за счет последствий его включения в севооборот.

Рапс стал привлекательным для многих стран своим непродовольственным назначением – в виде биотоплива. Биотопливо – это запасенная солнечная энергия. Новые технологии производства топлива из возобновляемых источников энергии стали разрабатываться в связи с топливными кризисами и принятием в развитых странах жестких норм на токсичность выхлопных газов. В качестве топлива может применяться как чистое рапсовое масло, так и его смесь с дизельным топливом. В последнее время все шире используют биологическое дизельное топливо – эфиры жирных кислот, получаемые путем этерификации растительных масел.

Стремительно растущие цены на дизельное топливо вынуждают искать сельхозтоваропроизводителей альтернативные источники топлива.

В странах ЕС к середине 2006 г. планируется выпускать в год 4 млн. тонн рапсового метилового эфира. В 2004 г. рост производства биотоплива, по сравнению с 2003, составил 35%, и всего было произведено 1,85 млн. тонн, 80% которого из рапсового масла. На эти цели израсходовано 30% всего урожая рапса.

В 2006 г. потребление биотоплива должно составить 2% от всего объема автомобильного топлива, в 2010 году – 5,75% или около 11 млн. т (табл. 2).

Таблица 3. Производство биотоплива в странах ЕС, тыс. т

| Страны | 2004 год | Прогноз на 2006 год |
|----------------|----------|---------------------|
| Германия | 1035 | 1900–2100 |
| Франция | 348 | 600–800 |
| Италия | 320 | 500–550 |
| Великобритания | ... | 250 |
| Австрия | 57 | 150 |
| Польша | ... | 100–120 |
| Испания | 13 | 70–80 |
| Словакия | 15 | 70–80 |
| Чехия | 60 | 60–70 |
| Дания | 70 | 30–40 |

Во ВНИПТИ рапса разработана концепция производства и использования горюче-смазочных материалов на основе рапсового масла, которая позволяет вырабатывать оптимальные направления эффективного применения маслосемян рапса. Концепция является основой для внедрения нетрадиционных источников энергии, экологически безопасных материалов и повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Научное обеспечение отрасли рапсососяния и пути реализации биологического потенциала рапса / Сб. научн. тр. – Липецк, 2000. – 198 с.
2. Нарижний И. Ф. Экономика производства и использование рапса. – М.: Росагропромиздат, 1992. – 190 с.

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ**

СБОРНИК

научных статей
по актуальным проблемам экономики

**Над выпуском работали:
С.З. Карасева
С.Ю. Свистунов**

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000