

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Уральский государственный аграрный университет»

Т. И. Кружкова, Е. М. Кот, А. В. Ручкин,
О. А. Рушицкая, О. Е. Рушицкая,
Д. К. Стожко, К. П. Стожко

МЕНЕДЖМЕНТ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Екатеринбург
Издательство Уральского ГАУ
2020

УДК 338.242
ББК 65.050.2
К84

Утверждено и рекомендовано к печати
заседанием Учебно-методического совета ФГБОУ ВО «Уральский ГАУ»
(протокол № 1 от 17 сентября 2020 г.)

Рецензенты:

А. П. Ветошкин, доктор философских наук,
профессор Российского государственного университета транспорта;
В. Н. Лавров, доктор экономических наук,
профессор Уральского государственного аграрного университета

Кружкова, Т. И.

К84 Менеджмент в агропромышленном комплексе : учебное пособие для бакалавров / Т. И. Кружкова, Е. М. Кот, А. В. Ручкин, О. А. Рущицкая, О. Е. Рущицкая, Д. К. Стожко, К. П. Стожко. – Екатеринбург : Издательство Уральского ГАУ, 2020. – 308 с.

ISBN 978-5-87203-459-9

В учебном пособии в систематической форме излагаются современные положения науки и практики менеджмента предприятий АПК, раскрываются особенности и тенденции его развития. Рассмотрены основы производственного, налогового, ценового, кадрового, инновационного, финансового и экологического менеджмента, методы учета факторов риска и повышения качества управления деятельностью предприятий в условиях макроэкономической нестабильности и неопределенности.

Пособие предназначено для студентов вузов по агроэкономическим специальностям.

УДК 338.242
ББК 65.050.2

ISBN 978-5-87203-459-9

© Т. И. Кружкова, 2020
© Е. М. Кот, 2020
© А. В. Ручкин, 2020
© О. А. Рущицкая, 2020
© О. Е. Рущицкая, 2020
© Д. К. Стожко, 2020
© К. П. Стожко, 2020
© Уральский государственный
аграрный университет, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Глава I. Агропромышленный комплекс как объект управления	7
Глава II. Теоретико-методологические аспекты изучения управления в АПК	45
Глава III. Производственный менеджмент на предприятиях АПК	55
Глава IV. Управление ценообразованием	71
Глава V. Налоговое регулирование деятельности предприятий АПК	107
Глава VI. Проблема распределения природной (земельной) ренты в аграрной экономике	119
Глава VII. Управление качеством деятельности предприятий АПК	133
Глава VIII. Инновационный менеджмент на предприятиях АПК	155
Глава IX. Управление маркетингом в АПК	173
Глава X. Финансовый менеджмент в АПК	185
Глава XI. АПК и развитие современной техносферы	195
Глава XII. Управление конкурентоспособностью предприятий АПК	215
Глава XIII. Экологический менеджмент в АПК	223
ГЛОССАРИЙ	241
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	257
ПРИЛОЖЕНИЯ	263
Приложение 1. Факторы, определяющие масштабы крестьянских хозяйств	263
Приложение 2. Программные документы по развитию агропромышленного комплекса и устойчивому развитию сельских территорий	265
Приложение 3. Классификация функций управления по другим признакам	266
Приложение 4. Характеристика организационно-правовых форм в АПК	267

Приложение 5. Система показателей эффективности управления организацией	270
Приложение 6. Факторы, влияющие на инновационный менеджмент	271
Приложение 7. Методы прогнозирования работы предприятий	271
Приложение 8. Основные этапы планирования	272
ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ	273
Тест 1. Насколько вы соответствуете типу делового человека?	273
Тест 2. Каков ваш потенциал владения и управления собственным делом, самостоятельного ведения бизнеса?	275
Тест 3. Оценка собственных сильных и слабых сторон	277
Тест 4. Способность разработать взвешенную стратегию и склонность к риску	284
Тест 5. Инновационный менеджмент на предприятиях АПК	287

ПРЕДИСЛОВИЕ

.....

Необходимость подготовки специального учебного пособия по курсу «Менеджмент в АПК» вызвана рядом причин.

Во-первых, крайним дефицитом специальной учебной литературы по данному курсу. До сих пор, пожалуй, единственным на эту тему является изданный еще в 2007 году учебник «Менеджмент в АПК» под редакцией Ю. Б. Королева. Крайне мало за период после выхода учебника было издано и учебных пособий по данному курсу. При этом за истекшие полтора десятилетия существенно изменились макроэкономическая среда и условия хозяйствования, что требует их отражения в образовательном процессе.

Во-вторых, переходом современного общества к новому технологическому укладу, новой промышленной и научной революцией, результатом чего становится разработка и внедрение в российской аграрной экономике новых управленческих технологий.

В-третьих, необходимостью более тесной увязки изучения вопросов управления предприятиями с развитием и функционированием АПК, что соответствует профилю аграрного университета. В связи с этим издание учебной литературы самими вузами способствует более последовательному отражению их специфики и профиля в рамках изучаемых учебных дисциплин.

Настоящее учебное пособие содержит систематическое изложение важнейших положений менеджмента применительно к экономике сельского хозяйства. Подробно и детально рассматриваются вопросы управления предприятиями АПК в условиях неуклонно растущей макроэкономической нестабильности, неопределенности и рисков. Раскрываются особенности различных технологий управления в аграрной экономике.

Учебное пособие рассчитано на студентов высших учебных заведений, обучающимся по направлениям «Экономика», «Менеджмент». Материал учебного пособия будет интересен всем, кто стремится пополнить свои знания в области современной теории и практики управления.

Предлагаемое издание подготовлено на основе обобщения большого теоретического материала и практического опыта управления, содержит иллюстрированный материал, облегчающий усвоение данного курса.

В учебном пособии отражены темы, вопросы и понятия, предъявляемые к содержанию программ по дисциплинам «Аграрная экономика», «Менеджмент в АПК», «Экономика сельского хозяйства».

Структура и содержание учебного пособия «Менеджмент в АПК» соответствуют требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования к содержанию и уровню подготовки выпускника по направлениям 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент».

Глава I

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

.....

Аграрно-промышленный комплекс представляет особый социально-экономический институт, включающий несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, предназначенной для конечного потребителя.

Как социально-экономический институт АПК имеет свою структуру, выполняет определенные функции, действует на основе конкретных норм и правил, отражает определенные социально-экономические отношения, складывающиеся как в самом АПК, так и между ним и другими институтами (государством, банкам, биржами, разными предприятиями и т. д.). Правоммерно говорить о внутренней среде, складывающейся и развивающейся внутри самого АПК, и о внешней среде, которая охватывает партнеров и потребителей продукции АПК (поставщики, заказчик, посредники, клиенты).

Ключевым объектом управления в АПК являются:

- 1) его структура и организация;
- 2) процесс функционирования;
- 3) социально-экономические отношения.

Система экономических отношений в АПК включает в себя не только сугубо производственные отношения (отношения собственности, товарно-денежные отношения, отношения накопления, потребления и т. д.), но и конкретно-экономические (отношения управления, кооперации, интеграции, диверсификации, специализации и т. д.).

Аграрный сектор занимает особое место в экономике каждой страны. Аграрная сфера как производственная и жизнеобеспечивающая система включает собственно аграрное производство, то есть производство сельскохозяйственной продукции предприятиями различных организационно-правовых форм; производство ресурсов для сельского хозяйства (машин, оборудования, удобрений, средств защиты растений); хранение и переработку сельскохозяйственной продукции; отрасли производственной и рыночной инфраструктуры, маркетинг и исторически сложившуюся часть

социума, нуждающуюся в поддержке и сохранении культурных традиций (в силу исторически сложившегося так называемого противоречия между городом и деревней).

Организационно-экономической формой функционирования аграрного сектора является агропромышленный комплекс страны (АПК).

В структуру аграрного сектора включают различные отрасли, подотрасли и виды производств. В результате его границы в одних странах более широкие, в других – менее широкие. Оценки социально-экономической динамики аграрного сектора оказываются несравнимыми. По мере изменений в самой отрасли и ее диверсификации, явно проявившихся в последние 10 лет, границы аграрного сектора экономики определить все труднее.

В АПК России создается около трети валового общественного продукта, около 40% национального дохода страны, более 70% товаров потребительского рынка изготавливаются из сельскохозяйственного сырья, в аграрном секторе сосредоточено 30% численности рабочей силы. В странах ЕС сельскохозяйственные области занимают более 80% территории, в сельском хозяйстве занято около четверти населения. В США менее 2% населения вовлечено в аграрное производство и менее 0,2% производят сельскохозяйственных товаров на сумму более чем 40 000 долларов в год.

Необходимость государственного регулирования аграрного сектора экономики обусловлена его отраслевой спецификой. Нестабильность, зависимость от природных условий, сезонный характер производства и денежных поступлений, замедленный по сравнению с промышленностью кругооборот и оборот фондов, использование в качестве средства производства земли, обширная инфраструктура требуют особого, определяемого государством механизма регулирований сельского хозяйства и взаимосвязанных с ним отраслей в рамках аграрно-продовольственного комплекса.

Целью управления АПК является развитие аграрного производства, удовлетворение потребностей населения в продовольствии, а в промышленности – в сельскохозяйственном сырье для достижения наилучших социальных и экономических результатов, обеспечивающих высокий уровень качества жизни.

Эта цель ранжируется по уровням управления – субъектам Российской Федерации, административным районам, хозяйственным организациям.

В свою очередь, цели разбиваются на задачи, по которым разрабатываются конкретные мероприятия, определяющие последовательность, адресность, сроки и ответственных за выполнение.

Современное аграрное производство как объект управления имеет следующие особенности:

- 1) наличие многоукладной экономики и самостоятельных субъектов хозяйствования;
- 2) разрушение существовавших ранее производственно-хозяйственных и финансово-экономических связей между организациями АПК и формирование их на принципиально иной основе с учетом требований рыночной экономики;
- 3) изменение системы управления в организациях и недостаточный уровень компетентности новых собственников в вопросах управления;
- 4) слабое использование требований рациональной организации производства, планирования, стимулирования, недостаточный учет и контроль;
- 5) ослабление регулирующего административного воздействия государства на хозяйствующих субъектов и процесс агропромышленного производства;
- 6) усиление потребности в восстановлении управляемости агропромышленным комплексом по вертикали и горизонтали со стороны государственных органов, в формировании прогрессивных структур управления, совершенствовании рычагов и стимулов государственного регулирования развития АПК и создании рациональной системы отношений между субъектами собственности и хозяйствования.

Эти особенности оказывают значительное влияние на организацию управления.

Существуют две модели управления АПК:

- 1) разрешительная, обеспечивающая создание макроэкономических условий экономическим субъектам для их функционирования в условиях модели свободного рынка;
 - 2) производственная, обеспечивающая на основе регулируемого рынка достижение конкретных производственных и социальных показателей для создания социально-справедливых условий труда и жизни населения.
- Великая депрессия 30-х годов XX века означала кризис идей либерализма, практическую несостоятельность разрешительной модели управления. Она заставила США перейти к модели регулируемого рынка на принципах государственного регулирования. По закону о регулировании сельского хозяйства сельхозпроизводители получали госзаказ, им устанавливались планы посевных площадей, поголовья скота, квоты производства продукции. Сегодня плановая экономика, регулируемый рынок – это повседневная практика развитых стран.

Катастрофические последствия внедрения субъектом управления в России разрешительной модели управления, запрещающей управлять производством, вмешиваться в деятельность предпринимателей, еще раз подтвердили ее практическую несостоятельность, крах идей либерализма и в России. Для достижения позитивного эффекта необходимо, как это сделали все развитые страны, перейти к производственной модели управления.

В реальных условиях многоукладной экономики необходима двухканальная иерархическая система управления: для планирования и создания макроэкономических условий.

Мировая практика показывает, что устойчивое функционирование рынка и достаточно высокие темпы прогресса обеспечиваются, если государственный сектор плановой экономики составляет не менее 70%, нерегулируемый – 30%. По мере восстановления сбалансированности рынка разрешительные функции сможет выполнять и производственная система управления.

На построение структуры управления сельскохозяйственными предприятиями влияние оказывают внешние и внутренние факторы и условия.

К внешним факторам относят:

- 1) цели, принципы и методы управления, которые определяются социально-экономической природой производства и отношений, сформированных на основе многообразных форм собственности в АПК;
- 2) территориальное размещение;
- 3) подчиненность, кооперацию, интеграцию.

К внутренним факторам относят:

- 1) факторы производства;
- 2) факторы собственного управленческого характера.

Факторы производства включают:

- 1) организационное устройство предприятия;
- 2) размер и тип производства;
- 3) уровень специализации и концентрации производства;
- 4) оснащенность производства основными фондами;
- 5) природные и экономические условия;
- 6) наличие средств связи и транспорта;
- 7) обеспеченность и уровень квалификации кадров.

Факторы собственного управленческого характера включают:

- 1) степень соответствия структуры управления организационной структуре;
- 2) степень централизации и децентрализации функций управления;

- 3) управляемость;
- 4) соотношение между территориальными и отраслевыми формами управления;
- 5) уровень квалификации работников управления;
- 6) уровень механизации и автоматизации управленческих работ.

Выделяют следующие типы структур управления в АПК:

1) линейная структура управления (управляющее воздействие на объект может передаваться только руководителем объекта, распоряжения которого обязательны к исполнению);

2) функциональная структура управления (подготовка решений для линейных руководителей осуществляется специализированными функциональными службами);

3) линейно-функциональная структура управления (по линии общего руководства каждый работник подчиняется одному руководителю, а функциональные звенья занимаются вопросами, отнесенными к их компетенции (техническая, экономическая, агрономическая), при этом окончательное решение сохраняется за общим руководством);

4) дивизионная структура управления (ее формирование осуществляется по конкретному виду продукции, по определенному кругу потребителей или региону). Каждое отделение имеет собственную внутреннюю структуру функциональных служб. Руководители отделения принимают решения и ответственны за конечные результаты.

5) матричная структура управления (под каждую программу, проект создаются мобильные группы разработчиков и исполнителей из специалистов функциональных служб предприятия во главе с руководителем группы или проекта).

Успешное выполнение задач по совершенствованию хозяйственного механизма и управления АПК во многом зависит и от квалифицированного использования всеми руководителями и специалистами существующей системы методов управления.

Для управления необходимо не только определить цели и задачи, но и найти наиболее активные формы приобщения тружеников села и целых сельскохозяйственных коллективов к достижению поставленных целей и задач. Такими активными формами для органов управления сельскохозяйственных предприятий являются методы управления, то есть они являются организационно-хозяйственными инструментами в руках руководителей и специалистов и определяют успех управленческого процесса.

Методы управления представляют собой совокупность способов, средств и приемов целенаправленного воздействия управляющей системы (руково-

дителей) на управляемую систему (исполнителей) в целях создания условий для четкой организации процесса управления, использования современной техники и прогрессивной организации труда и производства и обеспечения их максимальной эффективности для достижения поставленных целей.

В процессе управления возникают многочисленные задачи, имеющие разное содержание и характер, степень сложности, специфику конкретной обстановки, что определяет разнообразие методов управления, используемых при их решении. Однако, несмотря на их разнообразие, все они имеют своим объектом производственные коллективы и отдельных его членов, что обуславливает возможность их группировки, выявления общих признаков, характерных для той или иной классификационной группы.

Важным условием успешного управления работой предприятий АПК является понимание и отражение в практике управления специфики аграрного (сельскохозяйственного) труда.

В приведенной ниже таблице систематизированы и определены основные концепции трудовой деятельности в разные исторические периоды.

Развитие труда на разных этапах человеческой истории определялось различными ценностными системами и их иерархией. На этой почве формировалось разное мировоззрение людей (антропоцентризм, социоцентризм, теоцентризм и эгоцентризм), различные архетипы хозяйствующей личности: *personal economics*, *homo sapiens*, *homo responsibility* и др.

Одновременно исследование проблемы сущности, характера и содержания труда, его общественной формы, его мотивации и эффективности вело к определенной фрагментации в постановке проблемы, когда труд рассматривался не на уровне абстрактного анализа и синтеза, а на уровне конкретного труда, т. е. труда определенной сферы, определенной профессии и т. д. Так появились исследования промышленного, сельскохозяйственного труда, обслуживания населения (сфера услуг), научной деятельности (интеллектуального труда) и др.

Вместе с тем возникла задача более четкой морфологии разных видов труда в контексте разновекторного характера его научного исследования в условиях современной научно-промышленной революции. Это в первую очередь коснулось и исследований аграрного, сельскохозяйственного, крестьянского труда, который перестал в определенном смысле быть чисто сельскохозяйственным трудом (так как превратился в механизированный и даже роботизированный труд, в агроинженерные технологии), и сугубо крестьянским трудом (поскольку в рамках функционирующих региональных АПК, помимо крестьян, трудом занятым и рабочие, и служащие).

Таблица 1

Основные концепции труда в истории экономической мысли

Концепции труда	Характеристика концептуальных подходов	Представители
Античные (дохристианские) концепции труда	Труд как форма человеческой деятельности; в основе труда заложена аксиологическая база (принципы «не навреди», эквивалентного обмена и т. д.), определяющая труд как ценность (благо) в развитии личности и общества	Аристотель, Демокрит, Ксенократ, Сократ, Платон и др.
Библейская (христианская) концепция труда	Труд рассматривается как наказание, посланное человеческому роду за его грехи. Ценностный ранг труда нивелирован: «в поте лица добытый хлеб свой»; призыв «не сеять и не собирать в житницы»	Библия, Святые отцы церкви (Св. Антоний, Св. Афанасий, Св. Макарий и др.), Августин Блаженный, Фома Аквинский, Иероним Пращский, Мартин Лютер, Жан Кальвин др.
Меркантилистская концепция труда	Труд рассматривается в контексте сферы обмена (обращения) как обслуживание интересов разных социальных слоев общества. Основание: считается, что источник богатства нации заключается в торговле, т. е. не эквивалентом обмена с целью получения прибыли (выгоды)	Ж. Боден, Т. Гоббс, Д. Норс, Дж. Локк, Т. Мэн, Дж. Стюарт, С. Фортей и др.
Физиократическая концепция труда	Труд рассматривается в контексте аграрного производства как сельскохозяйственный труд, создающий продукты питания и сырья для ремесленничества и промышленности. Главный тезис: «Природа – мать богатства, труд – его отец»	П. Буагильбер, В. Гурнэ, Д. Дидро, Ф. Кенэ, А. Тюрго, Ш. Монтескье и др.
Гуманистические концепции труда	Труд рассматривается как сущностная характеристика человека, направленная на удовлетворение его потребностей и на служение обществу. Труд свободный, всеобщий. Главный принцип его организации – идея социальной справедливости (каждому – по труду, от каждого – по способностям)	Л. Валла, Ф. Гвиччардини, Т. Кампанелла, Т. Мор, Э. Роттердамский и др.
Утопические (социалистические) концепции труда	Труд рассматривается как социальная обязанность каждого работоспособного человека приносить общественную пользу. В основе концепции – идея трудового равенства и общественной собственности	Б. Анфатен, С. Базар, О. Бланки, Т. Деками, В. Вейтинг, Э. Кабэ, Р. Оуэн, К. А. Сен-Симон,

Концепции труда	ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ	ПРЕДСТАВИТЕЛИ
	ности на средства производства. Выдвигается принцип сокращения рабочего времени как условия гармоничного развития личности работника	Ш. Фурье и др.
Утопические (коммунистические) концепции всеобщего и обязательного труда	Труд рассматривается как общественная и индивидуальная потребность, позволяющая раскрыть личностный потенциал человека и осуществить его самореализацию. В рамках коммунистической концепции отвергаются частная собственность, наемный характер труда и присвоение его результатов третьими лицами	Г. Бабеф, П. Дехарден, Р. Дидье, Г. Мабли, Г. Морелли, Р. Лаготьер, Д. Уинстэнли
Внеклассовые (социальные) концепции труда	Труд рассматривается как универсальная хозяйственная форма деятельности, обеспечивающая единство общества и социального мира. Отрицается классовая специфика в организации и осуществлении труда, не учитываются особенности конкретных видов труда и способности работников. абсолютизируется идея социального равенства	Ж. Мелье, П. Ж. Прудон, Ж.-Ж. Руссо, С. Сисмонди, Л. фон Штейн и др.
Классовые концепции наемного труда	Труд рассматривается как наемный и несвободный (эксплуатируемый) в условиях капиталистической организации производства. Выдвигается принцип классовой дифференциации труда. В XIX веке формулируется идея освобождения труда и экспроприации экспроприаторов	Платон, М. Вебер, К. Маркс, Ф. Энгельс, Р. Гильфердинг, К. Каутский, К. Либкнехт, Р. Люксембург и др.
Концепции общественного разделения труда	Труд рассматривается как специализированная форма производственной деятельности, обусловленная внешними (эндогенными) и внутренними (экзогенными) факторами (ростом потребностей, развитием научно-технического прогресса и др.). Дискутируется вопрос о стихийном или детерминированном характере общественного разделения труда и его результатах. Наряду со специализацией важной проблемой становится проблема кооперации и интеграции труда	Ч. Бэбидж, М. Вебер, В. Зомбарт, К. Маркс, Э. Юр и др.
Концепции предпринимательского труда	Труд рассматривается как способность индивида заниматься хозяйственной деятельностью с получением выгоды (прибыли), которая трактуется как плата за его творческие организаторские и управленческие способности, а также как вознаграждение за риск	Ф. Бастиа, Р. Кангильон, Н. Сениор, Дж. Милль, А. Маршалл и др.

Концепции труда	ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ	ПРЕДСТАВИТЕЛИ
Концепции производительного и непроизводительного труда	Труд рассматривается в единстве двух своих признаков: производительным считается труд, который создает новые блага в их материально-вещественной форме; непроизводительным считается труд, обслуживающий сферу нематериального производства (услуги по обмену и распределению). Впоследствии производительным стал называться труд, создающий новые потребительные стоимости независимо от их материального аспекта и услуги, интеллектуальный продукт), а непроизводительным – труд по обслуживанию уже созданных благ (товаров)	А. Ж. Дюпюи, А. Смит, Ж. Б. Сэй, К. Маркс, Д. И. Менделеев, Л. фон Мизес и др.
Концепция индустриального (промышленного) труда	Трудом считается только деятельность человека, в результате которой создается сложный продукт. В отличие от работы труд в рамках данной концепции рассматривается как сложная деятельность, связанная не только с производством продукта, но и его маркетинговой разработкой, моделированием, внедрением, сбытом. Индустриальным трудом является только труд в условиях крупной промышленности (Р. Арон) и функционирования крупных корпораций (Дж. К. Гелбрэйт)	Р. Арон, Н. И. Бухарин, П. Друкер, Дж. К. Гелбрэйт, У. Ростоу, А. Сен-Симон, И. А. Шумпетер и др.
Концепция аграрного (крестьянского) труда	Аграрный (крестьянский) труд в рамках данной концепции рассматривается как особый вид труда (по объекту, предмету, характеру и содержанию). Выделяются разные организационно-правовые формы такого труда (фермерские хозяйства, трудовые семейные крестьянские хозяйства, кооперативы, товарищества, артели и т. д.). Особенностью мотивации аграрного труда является его более высокая степень ориентации на удовлетворение нужд самих крестьян, в отличие от исключительно товарной организации промышленного труда	М. Т. Варон, Н. П. Макаров, М. П. Катон, Ф. Кенз, Ю. Колумелла, А. А. Рыбников, А. Ф. Фортунатов, Н. Н. Худяков, А. В. Чаянов и др.
Концепция непосредственно-общественного труда	Непосредственно общественным трудом считается труд, осуществляемый работником на самого себя; труд рассматривается как первая жизненная потребность человека. Труд трактуется как полностью однородный в социально-экономическом плане процесс и как совокупный общественный труд. Его признаками являются всеобщность, свободный и творческий характер, общественная полезность и др.	Л. М. Белов, В. Буян, Р. И. Косолапов, В. И. Ленин, А. Д. Смирнов, П. В. Томчук, И. И. Чангли и др.

Концепции труда	Характеристика концептуальных подходов	Представители
Концепции духовного и интеллектуального труда	Труд рассматривается как сфера духовного производства – создания идей, знаний, образования и т. д. Ключевым признаком труда считается опора на ценностный фундамент (в первую очередь на абсолютные ценности). Труд рассматривается на уровне пневматосферы (духовного мира личности), техносферы (окружающей человека и созданной им техносреды) и ноосферы (сферы общего разума и интеллекта, накопленного человечеством)	С. Н. Булгаков, В. И. Вернадский, И. Т. Посошков, П. Тейяр де Шарден, В. Ф. Эрн, П. А. Флоренский, С. Л. Франк, Э. Фромм и др.
Концепция креативного (творческого) труда	Труд рассматривается как творчество в контексте креативизма (триада «замысел – дискурс – предметность». Главная особенность концепции (в отличие от новации) – создание нового и более совершенного по сравнению с прошлым продукта (блага). В рамках различных теорий креативности труд рассматривается как последовательная смена фаз трудового процесса: подготовка, инкубация, инсайт, исполнение (Г. Уоллес); генерация, концептуализация, оптимизация, исполнение (Э. Брукинг) и т. д.	Э. Брукинг, Ф. Вудкок, Дж. Гилфорд, Д. Канеман, Ф. Махлуп, Р. Мунни, П. Торранс, Г. Уоллес и др.
Концепция социального партнерства	Труд рассматривается в контексте взаимодействия между работниками, работодателями и государством как регулируемая правом и координируемая взаимными соглашениями практика. Подлежат четкому разграничению вопросы управления и самоуправления, стимулирования и оплаты труда. Главная задача системы социального партнерства – соблюдение консенсуса интересов всех ее участников	П. Андерсен, У. Бек, Д. Белл, П. Бурдьё, Р. Инглхарт, А. Селигман, П. Б. Струве, А. Турен, Ю. Хабермас, И. И. Янжул и др.
Концепция достойного труда	Концепция представляет собой систему мер и условий по повышению эффективности труда, его безопасности, закреплению самого права на труд и достойные условия его оплаты. Ключевым моментом концепции является охрана труда, законных прав работников. В концепции четко выделены четыре задачи: разработка политики и программ профилактики; расширение мер эффективной защиты в отношении наиболее уязвимых групп работников; более активное содействие институтов гражданского общества всем участникам системы социального партнерства;	Н. А. Волгин, С. В. Калашников, Л. А. Костин, Ф. Т. Прокопов, В. Д. Роик и др.

Концепции труда	Характеристика концептуальных подходов	Представители
	обеспечение закрепления социального и экономического эффекта от усилий по защите работников в нормах права и подзаконных документах	
Институциональные концепции труда	Труд рассматривается как практика заключения и исполнения контракта (сделки) между работниками и работодателями. Качество и оценка труда полностью зависят от его соответствия требованиям контракта. Нарушение или несоблюдение контракта признается незаконным и дает право работникам на проявление социальной оппозиции в виде стачек и забастовок, а также решение своих вопросов в суде	П. Джосков, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Т. Крокен, К. Менар, У. К. Митчелл, С. Сосье, Р. Уилсон, О. Уильямсон и др.
Информационные концепции труда	Труд рассматривается как особая форма человеческой деятельности, детерминированная степенью информированности, определенности/неопределенности и рациональным выбором работника. Труд рассматривается в контексте нестабильности и рисков (безработица, текучесть кадров, миграция рабочей силы и др.). Этим концепциям предшествовала теория рациональных ожиданий середины XX в. (Дж. Ф. Мут, Р. Лукас), согласно которой люди ведут себя в сфере хозяйственной практики строго рационально и обладают необходимой (полной) информацией по интересующим их вопросам (зарплата, оплата труда, цены, инфляция и т. д.)	У. Бек, Л. Бриллюэн, Е. С. Вентцель, Л. Ф. Догиль, Е. В. Иода и др.
Бихевиористские (психологические, поведенческие) концепции труда	В рамках бихевиоризма труд рассматривается в контексте человеческой психики, как деятельность, обусловленная в первую очередь инстинктами и рефлексами (самосохранение, продолжение рода, удовлетворение потребностей и др.). Важным фактором труда выступают эмоционально-чувственная сфера, поскольку ум работника – это «черный ящик», из которого произвольно появляются те или иные идеи и решения, находящие свое отражение в трудовой деятельности (поведении) человека. Предшествующей основой бихевиористских концепций труда послужили идеи социал-дарвинизма и мальтузианства	Г. Райт, Б. Скиннер, Э. Ч. Толмен, Дж. Уотсон, К. Э. Халл, Э. Холт и др.

В контексте развития современной агропромышленной интеграции и трансформацией традиционного АПК в новый формат – комплексы агропромышленного бизнеса (КАП-бизнеса), формируются и «принципиально новые социально-экономические качества труда», «решается задача формирования „нового вида труда“ в аграрной экономике страны» [25]. Аграрный труд становится все более интегрированным, аграрно-индустриальным и аграрно-интеллектуальным. Вместе с тем его ценностная основа также подвергается трансформации.

В целом общую характеристику аграрного труда можно дать по конкретным его признакам, что представлено в таблице 2.

Таблица 2

Теоретико-методологическая характеристика аграрного труда

Признак труда	Характеристика
Предмет труда	Фауна, флора
Объект труда	Природная среда
Сфера труда	Материальное производство: земледелие, животноводство, рыбное хозяйство, лесное хозяйство, охотничье хозяйство
Отрасли (подотрасли) труда	Растениеводство (зерноводство, овощеводство, садоводство, огородничество и др.); скотоводство, птицеводство, коневодство, свиноводство, овцеводство и др.)
Производительность труда (в сравнении с трудом в промышленности)	Низкая (по сравнению с промышленностью и сферой услуг) степень, обусловленная высокой степенью органического строения капитала (затратами прошлого труда и живого труда)
Производительность труда (в сравнении с трудом в промышленности)	Низкая (по сравнению с трудом в промышленности и сфере услуг) степень, что связано с более низкой добавленной стоимостью в конечном сельскохозяйственном продукте (по сравнению с трудом в сфере промышленности и услуг)
Оплата труда	Низкая (по сравнению с трудом в промышленности и сфере услуг) степень, около 40% от уровня оплаты труда в промышленности и сфере услуг
Характер труда	Высокая доля ручного (физического) и неквалифицированного (низко квалифицированного) труда
Организационно-правовые формы труда	Кооперативы, домохозяйства, фермерские хозяйства, товарищества, агрофирмы, агрокомбинаты
Качество труда	Высокая доля ручного труда, относительно низкая степень его фондовооруженности и технической оснащенности
Содержание труда	Преобразование природного вещества (биологического вещества) в новую потребительную стоимость

Признак труда	Характеристика
Условия труда	Наименее благоприятные, с высокой зависимостью от естественных (природно-климатических) условий
Мотивация	Специфическая мотивация, в основе которой лежат не только товарно-стоимостные, но и натурально-вещные мотивы и стимулы
Социальная защищенность	Более низкая по сравнению с социальной защитой труда в других отраслях национальной экономики
Социальная престижность	Ниже, чем в других отраслях национальной экономики, особенно в сфере промышленного высокотехнологического производства, обслуживания и управления

Сравнительно-ретроспективный анализ разных теорий труда, в том числе и аграрного, свидетельствует о том, что они формировались на различных этапах истории на основе интерференции и интеграции различных ценностных оснований. Эти ценностные основания отражались в мотивации труда, что позволяет сделать вывод о более низкой и существенно отличающейся от других сфер национальной экономики мотивации труда в аграрном ее секторе.

При этом в современной науке нет единства в представлениях о том, что собой представляет *ценность*. Воспроизведем несколько определений понятия «ценность»:

1) ценности – это явления (или стороны, свойства явлений) природы и общества, которые полезны, нужны людям исторически определенного общества или класса в качестве действительности, цели или идеала (В. П. Тугаринов);

2) ценность – это форма проявления определенного рода отношений между субъектом и объектом; понятие, обозначающее, во-первых, положительную или отрицательную значимость какого-либо объекта, в отличие от его экзистенциальных и качественных характеристик (предметные ценности), во-вторых, нормативную, предписательно-оценочную сторону явлений общественного сознания (субъектные ценности) (О. Г. Дробницкий);

3) категория ценности раскрывает один из существенных моментов универсальной взаимозависимости явлений, а именно момент значимости одного явления для бытия другого (В. А. Василенко);

4) ценности – это обобщенные, устойчивые представления о предпочитаемых благах и приемлемых способах их получения, в которых сконцентрирован предшествующий опыт субъекта и на основе которых принимаются решения о его дальнейшем поведении (В. Сараговский);

5) ценность есть стойкое предпочтение личностью или обществом определенного образа поведения или конечного состояния, в противоположность другому типу поведения или состоянию (М. Рокич);

6) ценность есть органическое единство существования и смысла, определяющее наше отношение к абсолютной полноте жизни (Н. О. Лосский).

Оценивая разные трактовки понятия «ценность», несмотря на их различия, многие авторы, в общем и целом признают, что ценности – это то, что выполняет функцию *регулятора* в системе социальных (в том числе и социально-трудовых) отношений. В философской науке принято считать, что ценности – это мыслительные образы, фиксирующие стремление человека к тому, что ему представляется значимым. Иначе говоря, ценность сопряжена с необходимостью.

Рассматривая ценность в качестве регулятора социально-трудовых отношений, следует отметить изменения в характере и содержании современного труда в условиях новой промышленной и научной революции.

В процессе анкетирования учащихся очной и заочной форм обучения были выявлены мотивы, которые в качестве ценностной ориентации свидетельствовали об их отношении к аграрному труду. Эти мотивы характерны для трех основных аудиторий: работников, работодателей и представителей органов государственной власти.

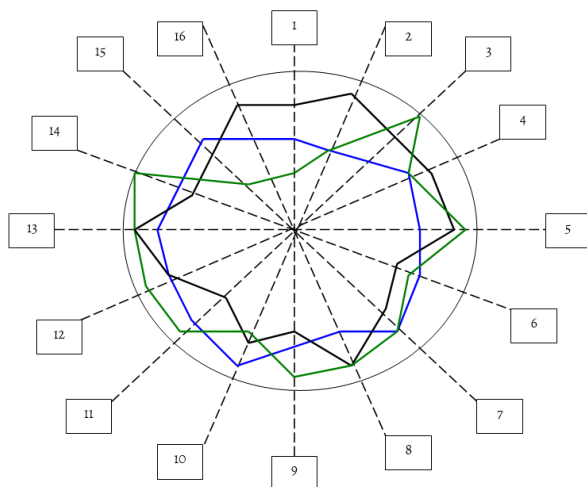


Схема 1. Ценностные приоритеты субъектов аграрного труда

Место каждого мотива в общей иерархии отмечено цифрами:

- 1 – мотив конечной выгоды;
- 2 – мотив промежуточной выгоды;
- 3 – мотив самоутверждения;
- 4 – мотив творчества и самовыражения;
- 5 – мотив удовлетворения и наслаждения;
- 6 – мотив независимости и самостоятельности;
- 7 – мотив обеспечения комфортности;
- 8 – мотив оплаты труда;
- 9 – мотив обретения статуса;
- 10 – мотив признания и внешнего успеха;
- 11 – мотив общения и коммуникации;
- 12 – мотив соответствия общепринятым нормам морали;
- 13 – мотив безопасного существования;
- 14 – мотив обучения и получения новых знаний;
- 15 – мотив обеспечения своего ближайшего окружения и родных;
- 16 – мотив продолжения начатого дела.

По итогам исследования была составлена специальная *граф-модель* ценностных предпочтений (мотиваций) респондентов – участников социально-экономических отношений, складывающихся на предприятиях АПК. В этой схеме отражены приоритеты конкретных мотивов трех основных типов аудиторий, участвовавших в опросе (схема 1).

Зеленым цветом на схеме обозначены предпочтения представителей инспекционных и контролирующих инстанций; синим – предпочтения работодателей; черным – предпочтения наемных работников.

Полученные результаты имеют значение для определения приоритетов дальнейшего совершенствования системы мотивации в сфере социально-экономических отношений. В частности, можно сделать несколько выводов. Во-первых, наблюдается определенное несовпадение в мотивации к труду между разными аудиториями опрошенных респондентов. Во-вторых, весьма мобильна сама система ценностных ориентаций опрашиваемых. В-третьих, ключевым мотивом оказалась оплата труда, которая, как известно, в сфере аграрной экономики существенно ниже, чем в других секторах национального хозяйства. Отсюда вполне логично сделать вывод о прямой связи между уровнем оплаты труда и уровнем его производительности, которая в РФ в 6,4 раза ниже, чем в аграрном секторе США, в 6 раз ниже, чем в Бразилии, и в 1,7 раза ниже, чем в Беларуси.

Современная экономика существенно отличается от того постиндустриального общества, концепцию которого предложил в свое время Д. Белл, полагавший что в качестве основы такого общества будет выступать исключительно сфера услуг. Критика традиционного общества, в котором важнейшую роль играют аграрная экономика и аграрный труд, оказалась в определенном смысле поверхностной. Для Российской Федерации, которая является крупной индустриально-аграрной страной, проблема организации аграрного труда и его трансформации была и будет оставаться одним из важнейших научных и практических вопросов.

В современных условиях меняется не только мотивация аграрного труда, но и его социально-экономический характер. Распространение наемного труда в аграрном секторе экономики сопровождается небывалым для нашей истории ростом концентрации производства и капиталов. На текущий момент в стране функционирует свыше 700 крупных российских аграрных холдингов и 70 зарубежных агрохолдингов, которые по своим масштабам превышают аналогичные структуры в мире. Так, средние размеры землевладений российских агрохолдингов составляют от 150 до 500 тыс. га, тогда как в США или Канаде всего 300–500 га. Даже в советское время крупнейшие колхозы и совхозы обладали максимум 5–10 тыс. га обрабатываемой земли. Нетрудно рассчитать степень интенсификации аграрного труда и рост степени его эксплуатации в новых социально-экономических условиях. При этом российский агрохолдинг представляет собой сверхкрупное аграрное производство, где головная финансовая организация контролирует множество предприятий в разных регионах, включая, помимо растениеводства и животноводства, элеваторы, пищевые комбинаты, заводы по переработке продукции и др.

Соответственно, в сфере организации аграрного труда наблюдается не только его дальнейшая интенсификация, но и определенная диверсификация, которая в условиях монополизма частной собственности на землю ведет к девальвации самого труда как ценности. В структуре аграрного труда как ценности теряют свое значение многие его ценностные конструкты (таблица 3).

Трансформация аграрного труда в условиях перехода к новому технологическому укладу приобретает существенно иной, чем прежде, смысл и алгоритм.

Ценностная основа аграрного труда

ХАРАКТЕР ценности	Состояние ценности	Решение проблемы
Труд как источник получения необходимых средств для нормальной жизнедеятельности человека	Заработная плата в силу ее неэквивалентности затратам аграрного труда, все в меньшей степени служит средством удовлетворения жизненных потребностей и утрачивает свою мотивирующую и стимулирующую роль	Соблюдения принципа эквивалентного обмена между результатами труда и его оплатой
Труд как способ самовыражения и самореализации личности	В силу низкого социального престижа аграрный труд не является привлекательной сферой деятельности для молодежи, которая стремится к занятости в других сферах национальной экономики	Повышение социального престижа аграрного труда путем развития и укрепления системы его социальной защиты
Труд как социальная и культурная коммуникация между людьми	В силу существенного отставания сельской инфраструктуры и ее относительной неразвитости (плохие дороги и транспортное сообщение, плохое цифровое покрытие, отсутствие Интернета и др.) затруднены коммуникация между аграрным (сельским) и городским населением, а также общение в самой сельской местности	Развитие цифровой экономики и сельской инфраструктуры с акцентом на социальную инфраструктуру
Труд как источник удовлетворения духовных интересов и потребностей человека	Низкая технико-технологическая оснащенность аграрного труда и, как следствие, более высокие затраты физического труда сокращают время, необходимое для духовного развития личности (образования, занятий наукой, искусством и др.)	Развитие автоматизации, компьютеризации и роботизации аграрного труда и высвобождение времени, необходимого для удовлетворения духовных потребностей человека
Труд как средство общения с природой	Ухудшение экологической ситуации (загрязнение почв, водоемов, атмосферы и др.) повышает риски и угрозы для жизни и здоровья человека в условиях конкретной природной среды	Активная экологическая политика государства и ужесточение ответственности за нанесение ущерба природной среде

Сегодня основной сферой трансформации труда в целом и аграрного труда в частности все в большей степени становится сфера производства знаний – наука. В связи с этим отметим, что еще в конце 60-х – начале 70-х годов прошлого века американский исследователь П. Друкер предложил концепцию «общества знаний», в которой особое место отводил науч-

ному (интеллектуальному) труду. В рамках этой концепции он обобщил основные результаты научно-технических революций XX века и пришел к выводу, что производство знаний, а следовательно, сфера интеллектуального труда становятся ключевыми для всей последующей социально-экономической истории мирового сообщества. Еще раньше, в 1962 году, примерно этот же вывод сделал другой американский исследователь Ф. Махлуп, предложивший использовать термин «производство знаний» как важнейшую характеристику формирующегося нового постиндустриального общества. В последнее время появился новый термин – «ноономика», обозначающий знаниеемкую экономику. На наш взгляд, он является производным от известного термина «ноосфера» и концепции ноосферы В. И. Вернадского.

Современный аграрный труд все более становится инновационным и креативным. Возник и используется даже специфический термин «биоинтеллектосфера». При этом исследователями отмечается двойственный характер в мотивации интеллектуального труда и существенные изменения представлений о человеке-работнике. Глубинные трансформации ценностных ориентаций современного работника обусловили и особенности трудовой мобильности в стране, прежде всего по критерию уровня квалификации рабочей силы.

Спецификой ценностной детерминации труда в современном российском обществе выступает формат системы социального партнерства, в которой ставится вопрос о консенсусе интересов всех ее участников. Однако реализация этого формата осложняется не только современным глобальным финансово-экономическим кризисом, охватившим мировую и отечественную экономику, но и тектоническими институциональными трансформациями и разрушением ценностной системы традиционного общества.

Кроме того, в условиях информационной и цифровой революции проявляется и рост значимости информированности потенциальных работников в принятии ими решений о трудоустройстве, а также разные институциональные трансформации и изменения в культуре хозяйства, в том числе и в культуре самого труда.

Трудовая мотивация является главной областью в общей системе мотивации, которую использует менеджмент предприятий АПК.

Воздействие методов управления на коллектив работников или отдельного работника непосредственно связано с мотивацией, то есть с образованием в сознании коллектива или отдельного человека мотива (побудительного стимула, к действию в нужном направлении).

В системе факторов, определяющих поведение человека, важную роль играют его потребности и интересы. Осознание потребности побуждает

к действию. Поэтому активная роль методов управления в организации целенаправленного поведения отдельного работника или коллектива обусловлена прежде всего его ориентацией на формирование соответствующих потребностей.

Совокупность потребностей, на которую ориентирован тот или иной метод управления, определяет его мотивационную направленность. Выделяют властное, материальное и моральное, мотивационное воздействие.

Все методы управления можно разделить (по характеру мотивационного воздействия на поведение работников):

- 1) на организационно-распорядительные (административные);
- 2) экономические;
- 3) социально-психологические,
- 4) мотивационная характеристика которых рассматривается в таблице 4.

Таблица 4

Методы управления по их мотивационным характеристикам

	Группы методов управления		
	Организационно-распорядительные	Экономические	Социально-психологические
Мотивы поведения	Осознанная необходимость дисциплины труда и управления, чувство долга, стремление личности трудиться в определенной организации	Материальные интересы	Социально-психологические (духовные) интересы
Характер воздействия в системе управления	Прямой	Косвенный	Косвенный
Основные каналы воздействия	Организационный механизм: организационная структура управления, организационное регламентирование и нормирование труда, подбор кадров, принятие решений	Экономический механизм и его рычаги: финансы, цены, заработная плата и т. д.	Социальные механизмы: группы, личности, роль и статус личности и т. д.
Ограничения при выборе методов	Соответствие правовым нормам, действующим регламентам и актах вышестоящих звеньев управления	Соответствие требованиям экономических законов, нормам и нормативам	Соответствие морально-этическим нормам
Условия эффективного использования	Комплексное использование в рамках единой методологии осуществления процесса управления. Систематический анализ эффективности использования методов		

Организационно-распорядительные методы отличает прямой характер воздействия: любой регламентирующий или другой административный акт подлежит обязательному выполнению, что требует принятия научно обоснованного решения, а также использования действенной системы контроля над исполнением приказов, распоряжений.

Применение лишь властной мотивации не позволяет полностью мобилизовать творческую активность коллектива и его отдельных членов на решение стоящих перед ними задач. Для достижения максимального эффекта необходимо использовать методы, ориентированные на материальные и моральные мотивы.

Экономические методы управления объединяют все те приемы и способы, с помощью которых косвенно воздействуют на экономические интересы объекта управления и осуществляют материальное стимулирование труда как производственных коллективов, так и отдельных их членов, основанных на сознательном использовании требований экономических законов.

Формирование эффективного экономического механизма на разных уровнях управления в сфере агропромышленного производства предполагает обеспечение оптимального сочетания централизма в экономике с хозяйственной самостоятельностью составляющих ее структурных звеньев.

Централизм и самостоятельность в сфере управления производством находят свое выражение через перераспределение прав и обязанностей между управляющим центром, с одной стороны, и национально-территориальными и территориальными образованиями и предприятиями – с другой стороны. Поэтому воздействие на экономические интересы предприятий и организаций АПК осуществляется как федеральными, так и региональными органами управления сельскохозяйственных предприятий.

Социально-психологические методы управления – способы воздействия на людей путем воспитания сознательного отношения к труду, использование социальных и психологических свойств личности и коллектива. Социально-психологические методы делятся на социологические и психологические средства воздействия, важной задачей которых является обеспечение благоприятного морально-психологического климата.

Необходимо отметить, что на практике выбор методов и их комбинаций зависит от конкретных ситуаций и задач управления. Но обычно все методы управления взаимосвязаны, то есть образуют единую систему и учитывают одновременно организационный и экономический интерес, материальное и моральное стимулирование, социально-психологические факторы. Организационно-распорядительные, экономические и социально-психо-

логические методы управления, осуществляемые в рыночных условиях, не только не являются взаимоисключающими, а, наоборот, дополняют друг друга. Всякое распоряительство должно обосновываться точным экономическим расчетом и подкрепляться экономической и моральной (социальной) заинтересованностью, а экономические и социальные мероприятия разрабатываются и внедряются административным аппаратом управления через систему организационно-распорядительных методов.

Только в совокупности методы управления создают условия и предпосылки для наиболее эффективного управления в агропромышленном секторе. Руководители всех уровней в современных условиях должны уметь владеть всем комплексом методов управления, осуществлять правильный выбор и применять конкретно те методы, которые в рыночной экономике обеспечивают максимальную их эффективность.

Современная система управления АПК, несмотря на значительное сокращение функций государственного управления, связанное с либерализацией экономики, имеет сложную структуру органов исполнительной власти. Агропромышленный комплекс, который до 1990 года представляли сельское, лесное, рыбное и водное хозяйства, пищевая и перерабатывающая промышленность, сельское строительство, материально-техническое обеспечение и агросервисное обслуживание и который имел четкую систему органов государственного управления на всех уровнях, теперь утратил свою целостность. Сегодня, помимо отраслевых министерств и ведомств, которые непосредственно курируют агропромышленный комплекс, отдельные функции по отношению к АПК выполняют федеральные органы России – Министерство экономического развития и торговли, Министерство финансов, Министерство образования и науки и др.

Во многих субъектах Российской Федерации отдельные функции управления агропромышленным производством только в системе исполнительной власти выполняют более 10 различных комитетов и управлений: сельского хозяйства и продовольствия, земельных ресурсов и землеустройства, экономики и прогнозирования, по управлению государственным имуществом, охраны окружающей среды и природных ресурсов, водного хозяйства, лесного хозяйства, контрольно-инспекционные службы и т. д. Кроме того, во всех субъектах РФ функционируют подразделения Аграрного союза, Ассоциации крестьянских хозяйств и кооперативов, многочисленные акционерные общества, в которые преобразованы бывшие государственные отраслевые объединения. Перечень отраслевых союзов и ассоциаций АПК, взаимодействующих с Минсельхозом России, включает более 60 наименований.

За годы рыночных преобразований в России предприятия АПК стали частными, преобразованы в коллективные, кооперативные, акционерные, индивидуальные и другие формы. В Российской Федерации 27 900 сельскохозяйственных предприятий (в 1990 году – 27 100). Наибольший удельный вес в структуре сельхозпредприятий России имеют сельскохозяйственные кооперативы – 48,6%, общества с ограниченной ответственностью – 18,5%, закрытые акционерные общества – 9,9%, государственные унитарные предприятия – 6,5%, открытые акционерные общества – 59%.

В сельском хозяйстве насчитывается 261 400 крестьянских (фермерских) хозяйств, в которых занято около 1 млн человек. Производство сельскохозяйственной продукции осуществляется на 19,2 млн га собственных и арендованных земель, из них 18,2 млн га составляют сельскохозяйственные угодья.

Значительный вклад в обеспечение населения страны продовольствием вносят 16 млн семей, ведущих личные подсобные хозяйства, и около 19 млн семей, занимающихся садоводством и огородничеством.

Значительно изменился удельный вес в общем объеме продукции сельского хозяйства России. Так, в 2004 году в сельхозпредприятиях он составил 43,1% (в 1990 году – 73,7%), в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 5,9%, в хозяйствах населения – 51% (в 1990 году – 26,3%);

В области управления агропромышленным комплексом и рыболовством в 2006 году постановлением Правительства Российской Федерации от 24 марта 2006 г. № 164 «Об утверждении Положения о Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации» утверждено новое положение.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса, включая животноводство, ветеринарию, растениеводство, карантин растений, мелиорацию, плодородие почв, регулирование рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия, пищевую и перерабатывающую промышленность, производство и оборот этилового спирта из пищевого и непищевого сырья, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции, устойчивое развитие сельских территорий, а также в сфере рыболовства, производственной деятельности на судах рыбопромыслового флота и в морских рыбных портах, охраны, изучения, сохранения, воспроизводства и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, водных биологических ресурсов и среды их обитания.

Полномочия, осуществляемые органами государственной власти субъекта Российской Федерации, определяются конституцией, законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами.

Объем функций субъекта в сфере АПК определен 103 законами и нормативно-правовыми актами федерального и областного значения.

Одной из форм повышения эффективности взаимодействия Минсельхоза России с органами государственной власти субъектов Российской Федерации по решению развития агропромышленного комплекса страны является практика заключения двухсторонних соглашений о сотрудничестве в данной области. Первые соглашения были подписаны в 1999 году с администрациями Амурской области и Чувашской Республики. В настоящее время соглашения подписаны уже с 65 субъектами Российской Федерации.



Схема 2. Структура Министерства сельского хозяйства Российской Федерации

При разработке структуры управления на региональном уровне необходимо учитывать значимость сферы АПК и его долю в валовом продукте и доходе области, природно-климатические условия, структуру отраслей агропромышленного комплекса и необходимость ее оптимизации, социально-исторические и национальные особенности населения, уровень

технико-технологического, финансово-экономического и иного развития товаропроизводителей, а также рыночных отношений и внешних торгово-коммерческих связей региона.

Выделяют четыре принципа управления АПК: комплексность, управляемость, профессионализм, социальная направленность.

Для выполнения указанных принципов необходимо на областном уровне наличие высокопрофессионального аппарата управления в виде департамента или министерства по социально-экономическому развитию АПК, который бы использовал программно-целевые методы управления.

Переходя от проблем управления на региональном уровне к отдельным субъектам хозяйствования, необходимо разделить объекты управления в рамках государственной собственности и общей собственности в организациях АПК, участниками которых являются личные собственники. В последнем случае основной целью управления со стороны собственников будет являться урегулирование отношений собственности и контроль эффективного функционирования хозяйственного формирования.

Государственное управление агропромышленным комплексом регламентируется законодательными актами как на федеральном, так и на региональном уровне. Основные органы управления сельскохозяйственным производством на региональном уровне представлены в таблице 5.

Таблица 5

Структура механизма управления в аграрном секторе

Институты управления	Функции институтов управления АПК	Цели и результаты функций управления
Законодательное собрание области – высший орган представительной власти области	Утверждает бюджет, программы экономического развития области, принимает законы и постановления	Создание адекватной рыночной нормативно-правовой базы, обеспечивающей стабилизацию и развитие АПК области
Администрация области – исполнительный орган власти области	Разрабатывает проекты, бюджета планов и программ социально-экономического развития Ростовской области; Разрабатывает и реализует финансово-инвестиционную политику в области; осуществляет в пределах своих полномочий мероприятия по государственному управлению системой АПК	Обеспечение эффективного механизма развития аграрного производства в экономике области
Министерство сельского хозяйства	Основной орган управления и контроля в АПК. Осуществляет	Увеличение производства сельскохозяйственной

Институты управления	Функции институтов управления АПК	Цели и результаты функций управления
и продовольствия области – орган Администрации области (юридическое лицо)	систему мер государственного управления производством продукции сельского хозяйства и ее переработкой, в т. ч. реализует региональную политику поддержки сельхозтоваропроизводителей	продукции, увеличение рентабельных сельхозпредприятий
Министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей – орган Администрации области (юридическое лицо)	Разрабатывает проекты инвестиционной политики, осуществляет финансовую поддержку предприятий области (фонд финансовой поддержки); координирует вопросы импорта и экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов питания	Развитие и создание новых предприятий по производству и переработке продукции, освоение новых мощностей и технологий. Осуществление ввоза и вывоза товаров при отсутствии потенциальной уязвимости продовольственного снабжения региона. Развитие оптово-розничной сети торговли
Министерство промышленности, транспорта, связи, дорожного комплекса – орган Администрации области (юридическое лицо)	Организует контроль над производством промышленной продукции, в т. ч. сельскохозяйственной техники (зерноуборочные комбайны, культиваторы и др.)	Увеличение производства сельскохозяйственной техники
Комитет по земельным ресурсам и землеустройству области (федеральная служба)	Регулирует земельные отношения, контролирует использование пашни, ведет земельный кадастр	Повышение эффективности использования земельных ресурсов, в т. ч. пашни
АККОР – областная ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств (общественная организация)	Оказывает содействие организации крестьянских (фермерских) хозяйств, координирует их деятельность, организует консультации	Создание эффективной рыночной структуры сельскохозяйственных предприятий и организаций
Холдинги, финансово-промышленные группы	Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе оптимизации финансирования сельскохозяйственных предприятий, внедрения новых технологий, совершенствования системы организации и управления производством	Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе интеграционных процессов

В целом механизм управления аграрным производством включает систему государственных, рыночных и общественных институтов, выполняющих те или иные функции обеспечения развития АПК на различных уровнях в соответствии со структурой целей, функционирующих на основе адекватной нормативно-правовой базы.

Министерство сельского хозяйства РФ является основным органом управления и контроля в АПК, организует и координирует проведение аграрной реформы, выполнение государственных программ отраслей агропромышленного комплекса, координирует деятельность сельхозпредприятий.

Управление министерством осуществляет министр сельского хозяйства. Основными задачами Министерства сельского хозяйства являются:

- 1) осуществление государственной аграрной и земельной реформ, совершенствование экономических отношений и перспектив развития агропромышленного комплекса, управления, организации и оплаты труда, формирование продовольственных фондов и обеспечение госзаказов, внедрение нового механизма хозяйствования и рыночных отношений, поддержка развития всех форм хозяйствования и собственности, создания профессиональных трудовых коллективов, садоводства и огородничества, мелиорации, производства алкогольной продукции, пива и табачных изделий, материально-технического снабжения агропромышленного комплекса, повышение рентабельности и укрепление экономики отраслей сельского хозяйства, предприятий, ассоциаций, акционерных обществ, кооперативов, обеспечение государственной монополии на алкогольную продукцию, реализация полномочий по охране, сохранению, воспроизводству и использованию лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций, объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, водных биологических ресурсов и среды их обитания;
- 2) реализация текущих, перспективных комплексных программ по использованию природных ресурсов, повышению урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности скота, рыбы и птицы, развитию семейного, рыбного и племенного дела, развитию деятельности предприятий по производству алкогольной продукции, пива и табачных изделий;
- 3) формирование и размещение заказов для государственных нужд, воздействие на товарное насыщение потребительского рынка, производство, ассортимент и повышение качества товаров народного потребления с учетом спроса населения и региональных особенностей. Содействие поддержке паритета цен и увеличению доходов в отраслях сельскохозяйственного производства;

4) научное и кадровое обеспечение агропромышленного комплекса;
5) техническое переоснащение современной высокопроизводительной техникой и оборудованием, внедрение энерго- и трудосберегающих безотходных технологий на предприятиях сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, рыбного хозяйства, алкогольной продукции, пива и табачных изделий;

6) осуществление финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий, предприятий рыбного хозяйства, крестьянских (фермерских) хозяйств, охотпользователей из выделенных в установленном порядке бюджетных средств, централизованных кредитных и отдельных видов материально-технических ресурсов;

7) участие в осуществлении государственной политики и государственного управления в области охраны, защиты лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций, воспроизводства и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, и среды их обитания, а также в области деятельности областных охотничьих заказников, обществ охотников, рыболовов и охот пользователей в агропромышленном комплексе;

8) реализация федеральных программ по охране, воспроизводству и использованию объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, и среды их обитания;

9) реализация программ, мероприятий по охране и воспроизводству лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций;

10) осуществление за счет средств из федерального бюджета полномочий в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций, охраны и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, а также в области организации, регулирования и охраны водных биологических ресурсов.

Управление ведется и на региональном уровне. В соответствии с федеральными законами от 06.10.1999 года № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (в ред. 29.12.2004 года) и от 16.07.1998 № 101-ФЗ «О Государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения» (в ред. 05.04.2016 года) на субъекты РФ возложены следующие полномочия, финансирование которых должно осуществляться за счет их бюджетов:

- 1) по поддержке сельскохозяйственного производства (за исключением мероприятий, предусмотренных федеральными целевыми программами),
- 2) планирование использования земель сельскохозяйственного назначения,
- 3) осуществление мероприятий в области обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения.

В связи с этим субъект вправе, соблюдая федеральную политику в области развития агропромышленного комплекса, определять направления развития отраслей АПК в пределах своей территории, а также мероприятия по их финансовой поддержке.

Полномочия органов местного самоуправления в сфере сельского хозяйства устанавливаются федеральными законами и законами субъектов РФ.

Финансовое обеспечение отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, осуществляется только за счет предоставляемых местным бюджетам субвенций из соответствующих бюджетов.

При этом органы местного самоуправления муниципального района вправе при наличии собственных материальных ресурсов и финансовых средств (за исключением субвенций и дотаций, предоставляемых из федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации) решать иные вопросы, не отнесенные к компетенции органов местного самоуправления, органов государственной власти и не исключенные из их компетенции федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.

Переданные полномочия, как правило, включают в себя:

- 1) возмещение части затрат на выплату процентов по кредитам, направляемым на пополнение оборотных средств предприятиям АПК и личным подсобными хозяйствами;
- 2) финансовая поддержка племенной работы;
- 3) возмещение части затрат по коренному залужению полей.

В соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» осуществление отдельных государственных полномочий может быть передано только двум муниципальным образованиям: муниципальному району и городскому округу.

Таким образом, в настоящее время существует три уровня территориального управления в АПК: Федерации, субъектов Федерации и местного самоуправления. В рамках проводимой муниципальной реформы создаются и разрабатываются структуры администраций поселений и муниципальных районов.

И прежде всего это относится к организационно-экономическим отношениям, без которых существование самой экономики и аграрной ее сферы просто невозможно. Рентные отношения характеризуют не только распределение доходов, но и сам характер организации производства. В экономике не бывает «бесплатных» (даровых) факторов производства. Земля в сельском хозяйстве или природные источники сырья для отраслей промышленности – все они «чего-то» стоят обществу. Это «что-то» состоит из затрат на разработку месторождений, культивацию земли, поддержание их в нормальном рабочем режиме. В противном случае пашни зарастут бурьяном, коммуникации разрушатся, экологическая среда ухудшится. Это своего рода поддержание экономического организма постоянно в спортивной форме. Вместе с тем рента – это не просто доход, а такой доход, который получается от какого-либо фактора производства, обладающего неэластичностью предложения. Иначе говоря, если, например, имеется ограниченное количество земли, то вполне возможно извлечение ренты. Так, предложение нефтеносных площадей всегда ограничено, отсюда возникает рента в нефтедобывающей промышленности. Квазирента в этом отношении весьма похожа на ренту, так как тоже связана с продолжительной ограниченностью предложения какого-либо из факторов производства. Разница лишь в том, как уже отмечалось, что в случае квазиренты речь идет об ограниченности «искусственных», созданных трудом человека факторов. Аграрная экономика как раз отличается от многих других сфер хозяйства тем, что важнейший фактор производства (земля) обладает свойством абсолютной неэластичности. Сколько бы ни возрастал спрос на землю, ее количество существенно от этого не увеличится. Возможно репрофилирование земельных участков, когда, например, все пашни уйдут под строительство или наоборот, но территория страны от этого не расширится. В связи с абсолютной неэластичностью земли возникает объективная необходимость в более эффективном ее использовании. А это, в свою очередь, требует освоения новых технологий и поколений техники. Развивается агропромышленная интеграция. В любой стране агропромышленная интеграция выступает условием динамического и пропорционального развития всей экономики.

Для обеспечения этой пропорциональности и динамичности существенное значение имеют следующие факторы:

- 1) широкое применение интенсивных технологий, обеспечивающих повышение урожайности в земледелии, в продуктивности в животноводстве;
- 2) дальнейшее сокращение потерь сельскохозяйственной продукции; развитие социальной сферы аграрной экономики, позволяющей интен-

сивнее восстанавливать трудоспособность, интенсифицировать отдых, осуществлять редукцию труда;

3) совершенствование органов управления всем процессом воспроизводства: от создания продукции и до ее полной переработки и реализации;

4) ориентация производителей, посредников, смежников на конечные результаты, на принципиально новые методы в производстве, торговле, сельскохозяйственной продукции;

5) широкое распространение фермерских хозяйств, подряда и аккордной системы оплаты труда в государственных, муниципальных и смешанных предприятиях, развитие индивидуальной трудовой деятельности;

6) развитие и правовое обеспечение инвариантности и многообразия форм собственности, особенно в области землевладения и землепользования.

По натуральной форме продукт аграрного сектора экономики может быть условно классифицирован по четырем группам:

1) продукция сельского хозяйства, непосредственно идущая в личное потребление и на удовлетворение общественных нужд;

2) предметы потребления, изготавливаемые из сельскохозяйственного сырья в промышленных отраслях (продукты шатания, одежда, обувь);

3) продукция сельского хозяйства, идущая на экспорт или в резерв;

4) продукция сельского хозяйства, идущая на производительное потребление (в качестве промышленного сырья).

В свою очередь, стоимостная оценка сельскохозяйственной продукции может быть рассчитана двумя основными методами: либо как определение стоимости конечной продукции по сумме цен реализации; либо на основе исчисления цен продукции, создаваемой на каждой стадии воспроизводственного цикла. У обеих методик исчисления цен на сельскохозяйственную продукцию имеются свои плюсы и минусы.

Так, исчисление стоимости продукции аграрной экономики по сумме цен реализации искажает общую картину, поскольку значительная часть сельскохозяйственной продукции остается для личного потребления, не выносится на рынок и никак не оценивается. Получается, что сумма цен на рыночную продукцию не дает представления об общей товарной массе сельскохозяйственной продукции.

С другой стороны, исчисление по сумме цен реализации более адекватно рыночной экономике, в большей степени ориентирует производителя на удовлетворение спроса. У второй методики также имеются свои достоинства и недостатки. Если исчислять стоимость продукции на каждом этапе производственного цикла, то возникает угроза «двойного стоимостного счета».

Например, стоимость глины учитывается и тогда, когда эта глина добывается, и тогда, когда из нее делается сервиз, и тогда, когда этот сервиз художественно расписывается, или стоимость нефти подсчитывается при ее добыче, при изготовлении из этого сырья готовой одежды и т. д.

Суммирование стоимости сырья по несколько раз и порождает иллюзии о том, что в обществе создано огромное национальное богатство, тогда как на самом деле страна живет в достаточно стесненных условиях. Но зато попытки скрупулезно учитывать издержки производства на каждом этапе цикла позволяют более точно их не только калькулировать, но и прогнозировать. Сегодня аграрный сектор экономики любой промышленно развитой страны не существует сам по себе, отдельно от всех отраслей народного хозяйства.

Растет интегрированность аграрной экономики в общую национальную экономику. Обобществление производства, концентрация ресурсов, капиталов, рабочей силы, развитие НТП привели к формированию монополистических комплексов. Одним из таких комплексов и является аграрно-промышленный комплекс (АПК). Неважно, образован он из колхозов и совхозов и сверху директивным путем или же сформировался благодаря заключению монополистического союза крупнейшими аграрными корпорациями снизу, суть процесса одна: обобществления производства и распределения. АПК состоит из трех основных базовых сфер.

Первая сфера включает отрасли, обеспечивающие АПК средствами производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, химических средств защиты, добыча торфа для сельскохозяйственных нужд, микробиологическая промышленность и т. п.

Вторая сфера включает собственно сельское хозяйство: животноводство, рыболовное хозяйство, пчеловодство, звероводство и т. д.

Наконец, третья сфера АПК включает отрасли, обеспечивающие заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции и доведение ее до потребителя. К числу таких отраслей относятся пищевая, мясомолочная, мукомольная, комбикормовая промышленность, система общепита или ресторанного хозяйства, торговля продовольственными товарами и т. д.

Обобществление производства как объективный процесс интеграции промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг продолжается и сегодня, в конце XX в. Именно благодаря такому процессу увеличивается скорость оборота капиталов и товаров. В результате агропромышленной интеграции сельское хозяйство превращается в аграрную индустрию, успешно осваиваются поточные методы в производстве, труд работников

сельского хозяйства приобретает разновидность труда промышленного работника. Индустриализация, электрификация, механизация, роботизация и даже компьютеризация труда в аграрной сфере экономики наиболее развитых стран не ограничиваются сегодня только сферой переработки продукции, а проникают в процесс производства товаров. Определяющее значение имеет так называемая вертикальная интеграция, благодаря которой на основе общности интересов объединяются сельскохозяйственные предприятия, перерабатывающие производства, посредники, торговые организации и т. д.

Диверсификация также вносит свои коррективы в развитие аграрной экономики. В связи с этим необходимо выделить три основных уровня современной агропромышленной интеграции:

1) народнохозяйственный уровень (макроуровень), когда агропромышленная интеграция поощряется государством и охватывает основную массу производителей;

2) мезоуровень, когда такая интеграция идет между крупными корпорациями, компаниями, но продолжает сохраняться и значительный сектор мелких товаропроизводителей, не вовлекаемый в этот процесс;

3) микроуровень, когда агропромышленная интеграция оказывается на уровне конкретных хозяйств, заставляя их активно использовать новые технологии, технику, обращаться к партнерам из других сфер экономики.

В целом АПК сегодня представляет собой в любой стране активно развивающуюся специфическую экономическую систему, обладающую свойствами целостности. К сожалению, в Российской Федерации АПК практически полностью разрушен, а его дезорганизация связана прежде всего с нерешенностью вопроса о земельной собственности, с отсутствием системы протекционизма, государственной поддержки. Формирование и развитие АПК – двуединый процесс. С одной стороны, производство продукции расчленяется на отдельные локальные сектора, углубляется специализация производителей, с другой – усиливается взаимодействие, кооперация и интеграция таких производителей, постоянно возобновляются отношения обмена опытом, кадрами, факторами производства.

Сам воспроизводственный процесс в рамках АПК проходит пять основных стадий:

1-я стадия – производство средств производства для сельского хозяйства и переработки сельхозпродукции в предметы потребления.

2-я стадия – производство продукции растениеводства и животноводства.

3-я стадия – изготовление из них продуктов питания, одежды, обуви.

4-я стадия – реализация этих предметов потребителю.

5-я стадия – производственное обслуживание, транспортировка, хранение сельхозпродукции, связь.

Динамика развития аграрной экономики зависит от состояния каждой из этих стадий воспроизводственного цикла. Более активный рост производства средств производства (1-я стадия) до поры может обеспечивать достаточно бурное развитие всех остальных стадий. Но постепенно отвлечение централизованных средств на развитие производства техники начнет сказываться на других стадиях. В нашей стране до самого последнего времени традиционно темпы развития так называемой группы А (производство средств производства) существенно опережало развитие группы Б (производство предметов потребления). Порой и до сих пор мы все еще закупает технологические линии по переработке сельскохозяйственной продукции за рубежом, не говоря уже об импорте зарубежного продовольствия и сырья. В колбасных цехах, на прилавках большинства российских магазинов и на предприятиях стоит иностранное оборудование. Это свидетельствует о продолжающихся негативных тенденциях в аграрной сфере отечественной экономики. Сложности восстановления и развития аграрной экономики в России связаны с такими факторами, как рост численности городского населения, снижение трудоспособного сельского населения, низкие объемы производства в личных подсобных хозяйствах граждан, дороговизна сельскохозяйственной техники. И хотя сельскохозяйственные производители вроде бы имеют льготы по налогообложению, часто даже освобождаются от уплаты налогов, это не перекрывает тех трудностей, без решения которых аграрную экономику страны восстановить не представляется возможным. Но преодоление названных трудностей и выработка соответствующей экономической политики государства в области аграрных отношений предполагают усвоение пяти основных теоретико-методологических требований, на которых настаивают экономисты:

Во-первых, нам нужен действительный, а не лозунговый плюрализм форм собственности и хозяйствования. Искусственное разрушение одних форм собственности и насильственное насаждение других дестабилизируют аграрную экономику. Следует активно содействовать не столько приватизации земли, сколько развитию долгосрочной аренды с правом наследования, и только в определенных границах – частной собственности на землю.

Во-вторых, пора отказаться от тезиса об обреченности индивидуального крестьянского хозяйства, признать наличие у него значительных потенци-

альных возможностей и обязать региональные и местные органы власти оказывать действенную поддержку развитию индивидуальной трудовой деятельности на селе.

Другими словами, экономический кризис и необходимость его преодоления, общие закономерности стабилизации экономики и перехода к рынку требуют приоритетного, опережающего осуществления аграрно-земельных преобразований. Но этого пока не происходит. Ускорение земельной реформы способствовало бы скорейшему восстановлению потребительского рынка и обеспечению товарной конвертируемости наших денег, снятию социальной напряженности в обществе и возрождению стимулов к труду, увеличению экспортных возможностей. Однако этим значение ускорения земельной реформы далеко не исчерпывается. В центре всей экономической реформы – осуществление коренных преобразований собственности по пути развития ее многообразия и создания на этой основе многоукладной рыночной экономики. Свобода собственности объективно предопределяет свободу выбора форм хозяйствования и свободу труда, приведение в действие внутренней пружины экономики – интересов человека. Но, с другой стороны, свобода собственности не достигается автоматически: она тоже требует средств обеспечения. Главные из них – разгосударствление и приватизация. Таким образом, общую логику экономических преобразований и перехода к рынку можно представить в виде некоторой логической схемы, в которой каждое предыдущее звено служит необходимым условием и средством осуществления последующего. Эта схема следующая:

- 1) разгосударствление и приватизация собственности;
- 2) развитие многообразия (диверсификации) форм собственности;
- 3) диверсификация форм хозяйствования;
- 4) освобождение труда (обеспечение свободы труда непосредственно-го производителя и свободы предпринимательства);
- 5) приведение в действие главного двигателя экономики – экономических интересов человека.

Исходное звено здесь – приватизация собственности; именно приватизация (через ряд других, опосредствующих звеньев) выводит всю систему преобразований к конечной цели реформы – предоставлению каждому человеку возможности свободной реализации своих интересов и их свободного соединения с общественным интересом. Значение приватизации усиливается в связи с крайними проявлениями монополизма в нашей экономике – диктатом цен со стороны производителей-монополистов при одновременном снижении ими объемов производства. В этих условиях, как совершенно справедливо отмечают экономисты, успех реформы, ее

темпы всецело определяются «скоростями» приватизации. Добавим, что от этих «скоростей» зависят и темпы осуществления земельной реформы. В решении проблемы приватизации в сфере земельных отношений имеется одна очень существенная особенность. Земельный кодекс прежних советских республик не признавал, а в ряде случаев и до сих пор не признает, как известно, права частной собственности на землю. Земля исключалась из рыночного и гражданского оборота: купля-продажа, дарение, залог и самовольный обмен земельных участков запрещались. Но земля, разумеется, не выводится из хозяйственного оборота. Более того, устанавливается платность землевладения и землепользования, определяется необходимость развития самых разнообразных форм хозяйствования, в том числе крестьянских хозяйств, кооперативов и их ассоциаций. Таким образом, акцент в современных преобразованиях земельных отношений часто делается не на приватизацию земельной собственности, а на приватизацию форм ее реализации. И нужно исходить именно из этого.

Нельзя не отметить, что исключение земли из рыночного оборота, создавая препятствия свободному движению капиталов, может затруднить переход к рынку. Будут, очевидно, и неизбежные в этом случае затруднения с привлечением западных инвестиций. С учетом сказанного проблема приватизации в аграрном секторе экономики сводится главным образом к проблеме создания негосударственных хозяйственных структур и в первую очередь крестьянских хозяйств. Образование крестьянских хозяйств идет сегодня весьма медленными темпами. Число функционирующих крестьянских хозяйств фермерского типа крайне мало и не составляет необходимую «критическую массу», обеспечивающую реальную способность крестьянских хозяйств конкурировать на рынке с другими хозяйственными подсистемами.

Можно выделить две группы причин, сдерживающих ускорение этого процесса (фермеризацию сельского хозяйства). Первая обусловлена тем, что происходит в самой аграрной сфере, и непосредственно связана с земельной реформой. Главное здесь – незавершенность административно-юридического обеспечения аграрной реформы на всей территории бывшего Союза. Принятый в странах СНГ пакет законов («О собственности», «Об аренде», «О крестьянском хозяйстве», «О земельной реформе», Земельный кодекс) регулирует осуществление земельной реформы, в общем и целом. Но этого недостаточно. Нужны четко установленные механизмы реализации этих законов – в виде положений, методических указаний, практических руководств и инструкций. Другими словами, нужен пакет соответствующих подзаконных актов. Отсутствие последних не может

не сдерживать хода реформ. Например, в ряде законов о земле и земельной реформе говорится о необходимости учета региональных особенностей использования земли, а в законах о крестьянском хозяйстве (как, например, в Казахстане) – о возможных случаях и условиях предоставления земли только в аренду. Конкретных же разъяснений по этим (и другим) вопросам названные законы не содержат, да это и не входило в задачу законодателя. Значит, нужны подзаконные акты. Нельзя поставить на последнее место и другой сдерживающий (а часто и противодействующий) фактор. Речь идет о случаях административного, бюрократического (в разных формах) противодействия образованию частных форм хозяйствования. Главное средство преодоления действия этого фактора – четкие административно-правовые установления. А они могут эффективно действовать только в политически стабильной обстановке.

И все же главной причиной, сдерживающей ускорение земельной реформы, является то, что происходит за пределами аграрной сферы. К числу наиболее важных факторов следует отнести резкое удорожание средств производства, топлива и строительных материалов, а также дефицит государственного бюджета. Как известно, либерализация цен привела к очень резкому (в десятки, а иногда и в сотни раз) повышению цен на промышленные товары, и это повышение продолжается.

Для дальнейшего совершенствования системы управления предприятиями АПК можно предложить следующие меры:

- 1) улучшение административно-правового обеспечения реформы;
- 2) радикальная налоговая поддержка новых форм хозяйствования;
- 3) льготная кредитная политика;
- 4) прямая финансовая поддержка реформы со стороны государства;
- 5) государственные займы у населения;
- 6) создание специальных региональных инвестиционных фондов;
- 7) местные (муниципальные) займы у населения;
- 8) привлечение негосударственных кредитно-финансовых учреждений.

Следует особо сказать и о системе долгосрочного научно-практического обеспечения земельной реформы. Здесь нужно исходить из того, что начатое преобразование земельных отношений не разовое мероприятие, а протяженный во времени исторический процесс, завершение которого нельзя ограничивать какой-то конкретной датой. Это обстоятельство требует создания надежной перспективной системы научного и практического обеспечения земельной реформы с выделением в ее составе следующих блоков:

- 1) политико-экономического, связанного с изучением общей стратегии земельной реформы и условий ее корректировки;

2) организационно-экономического, включающего в себя изучение и практическое решение вопросов обеспечения реформы в широком экономическом диапазоне – от налоговой и кредитно-денежной политики государства до регулирования деятельности крестьянских хозяйств;

3) организационно-технологического, связанного с научным и практическим решением вопросов осуществления земельного мониторинга, автоматизации земельно-кадастровых работ, компьютеризации землеустройства;

4) собственно землеустроительного, включающего в себя исследование широкого круга вопросов и проблем, начиная с государственного программирования рационального использования и охраны земель и заканчивая обоснованием землемерно-технических действий и документов на уровне фермерских (крестьянских) хозяйств;

5) организационно-правового, связанного с изучением проблем и конкретных вопросов правового (юридического) обеспечения радикального преобразования земельных отношений в условиях перехода к рынку;

6) кадрового, включающего в себя исследование комплексных проблем и решение практических вопросов кадрового обеспечения земельной реформы.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте структуру управления аграрной экономикой.
2. Дайте анализ структуры АПК и его роли в экономике.
3. Назовите типы структур управления в АПК.
4. Назовите основные методы управления и их мотивационные признаки.
5. Назовите особенности аграрного (сельскохозяйственного) труда.
6. Назовите основные научные концепции труда.
7. Перечислите основные стадии производственного процесса в АПК.

Глава II

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ В АПК

.....

Изучение вопросов управления предприятиями АПК, как и любых иных предприятий, может быть разным. Обычно выделяют в качестве приоритетов системный и комплексный подходы. Но поскольку менеджмент может быть стратегическим и ситуационным (тактическим), то уже соотношение двух названных подходов с двумя видами менеджмента дает нам определенную теоретико-методологическую матрицу, в которой можно обнаружить разные модели и типы управления. Дальше – больше. Можно рассматривать управление в адресном плане. В этой связи популярной является модель 5P (*Place* – место; *Price* – цена; *Product* – продукт; *Promotion* – продвижение товара; *People* – персонал, люди).

Можно также изучать управление в целевом плане. Например, управление конкуренцией (конкурентными преимуществами), качеством (товара, деятельности), трудовыми отношениями (человеческими ресурсами), маркетингом, финансами, налогами, нововведениями, рисками и др.

Наконец, можно изучать менеджмент по тем функциям, которые он выполняет. Такой функциональный подход применим и в тактическом, и в стратегическом менеджменте (таблица 6).

Матричный подход к изучению вопросов управления на предприятиях АПК соответствует рыночной организации современной экономики и позволяет в максимально возможной степени учитывать внутренние закономерности ее развития и смоделировать его в рамках определенных количественных и качественных критериев.

Важнейший предикат такого моделирования матрицы для ситуации на рынке связан с идеей *периодичности*. Ее значение для развития социально-экономического и социально-философского анализа до сих пор остается за рамками научных исследований. А жаль, ведь именно идея *периодичности* лежит в основе научной морфологии рынков.

Функции управления

Общая функция	Содержание функции
Маркетинг	организация работ по нормированию (издание приказов, определение исполнителей); анализ и синтез проблемы повышения конкурентоспособности объекта; прогнозирование параметров конкурентоспособности; оптимизация и оценка норм и нормативов конкурентоспособности; оформление документов с нормами и нормативами конкурентоспособности объектов
Планирование	организация работ по планированию; анализ и синтез проблем планирования конкурентоспособности объекта; прогнозирование параметров развития организации; оптимизация и оценка параметров развития организации; оформление процесса развития организации
Организация процессов	организация работ по выполнению работы; анализ и синтез проблем выполнения работы; прогнозирование параметров и условий выполнения работы; оптимизация и оценка параметров и условий выполнения работы; оформление организационного проекта выполнения работы
Учет	организация работы по учету; анализ и синтез проблем налаживания учета выполнения работы; прогнозирование параметров учета выполнения работы; оптимизация и оценка параметров и условий учета выполнения работы; оформление документов по организации учета выполнения работы в организации
Контроль	организация работы по контролю выполнения заданий; анализ и синтез проблемы; прогнозирование и оценка параметров и условий учета выполнения заданий; оптимизация и оценка параметров и условий контроля; оформление документов по организации контроля выполнения заданий
Мотивация и стимулирование	организация работ по мотивации и стимулированию; анализ и синтез проблемы; прогнозирование параметров мотивации выполнения работы; оптимизация и оценка параметров мотивации; оформление документов по организации мотивации и стимулирования выполнения работы
Координация	организация работы по координации и регулированию выполнения заданий; анализ и синтез проблем координации выполнения работы; прогнозирование параметров координации выполнения работы; оптимизация и оценка параметров координации; оформление документов по координации выполнения работы

Представим себе, что мы говорим не о массе атома, как это когда-то делал Д. И. Менделеев, а о *массе рынка*. Масса рынка представляет собой определенную внутренне структурированную систему, которая развивается по определенным социально-экономическим законам. Когда Франсуа Кене в 1757 году выдвинул идею естественного порядка, он поставил в повестку дня экономической науки вопрос об изучении именно этих внутренних экономических законов. Собственно говоря, естественный порядок в экономике и означает, что она развивается по законам, а не стихийно, не хаотично. Тем самым именно экономические законы выступают ключевыми детерминантами экономической системы вообще, а рыночной ее модельности в частности. Перечислим хотя бы некоторые из этих законов:

- 1) закон неуклонного роста потребностей;
- 2) закон неуклонного роста производительности труда;
- 3) закон перемены труда;
- 4) закон экономии времени;
- 5) закон спроса и предложения;
- 6) закон первоначального накопления;
- 7) закон «плохих» денег;
- 8) закон количества денег, необходимых для обращения;
- 9) закон убывающей полезности;
- 10) закон падения нормы прибыли.

Эти и ряд других экономических законов, открытых и сформулированных в разное время разными учеными, представляют собой фундамент рыночной экономической организации подобно тому, как сваи, вбитые в болотную жижу или в зыбкие пески, служат прочным фундаментом архитектурных объектов. Без такого фундамента рыночная, да и любая иная организация экономических систем прочной и эффективной быть не может.

Однако, как известно, фундаменты бывают разные. Известны цельные, полые, ленточные, опорные фундаменты и т. д. Аналогичным образом, и социально-экономические законы бывают разными: универсальными (всеобщими), общими и частными (специфическими). Если мы попытаемся представить фундамент рыночной экономической системы как матрицу, то необходимо определиться с критериями ее построения (схема 3). Наиболее объективными будут критерии онтологического характера: пространство φ и время t . Соотнесем по горизонтали время и по вертикали пространство. Под временем будем подразумевать тот период, в течение которого действует тот или иной закон. Пространственный аспект свяжем с объемом той доли социального универсума, который охватывает тот или иной закон. Или, выражаясь иначе, со степенью его зрелости.

$\varphi \backslash t$	I	II	III
A	1	2	3
B	4	5	6
C	7	8	9

Схема 3. Матрица экономических законов

Цифрами I, II и III обозначаем следующие периоды: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный (постоянный). Буквами A, B, C – законы зарождающиеся (тенденции), созревающие (закономерности) и созревшие (абсолютные) соответственно. В полученной матрице обнаруживаются 9 групп социально-экономических законов. Эти группы будут характеризовать экономические законы в зависимости от избранных нами пространственно-временных детерминант.

Такая матрица экономических законов характеризует любые экономические системы, в том числе и рыночные. «Звездное небо» морфологического разнообразия постоянно расширяется над исследователем морфологии рынка и удивляет его своею бесконечностью точно так же, как когда-то оно восхищало и удивляло великого И. Канта. И это лишь подтверждает тот факт, что открытие принципа *периодичности* с одинаковым успехом относится ко всем наукам! Чего же после этого стоят суждения некоторых исследователей о том, что Д. И. Менделеев будто бы не признавал *общую* политэкономия, если он как раз и создал *общую* химию! В вопросе об общих началах той или иной отрасли науки необходимо быть последовательным: сказав «а», нужно говорить и «б». Иначе получается нелогично и несистемно. Но непоследовательным Д. И. Менделеева никак не назовешь.

Теперь рассмотрим феномен рынка в рамках количественного анализа и с позиций субъектов рынка (схема 4). Известно, что на рынке присутствуют два основных субъекта: производители и потребители. И тех, и других может быть по одному, по двое, несколько (3–10), много (больше 10) и очень много (∞). Отложим эти количественные параметры по осям матрицы: по вертикали – количество продавцов; по горизонтали – количество покупателей.

В результате моделирования получим сразу пять главных моделей рынка:

- 1) рынок чистой или двойной монополии;
- 2) рынок дуополии;
- 3) рынок олигополии;
- 4) рынок ограниченной конкуренции (полиполии);
- 5) рынок полной конкуренции (мегаполии).

Все	13				5
Много	12			4	
Несколько	11		3		
Два	10	2			
Один	1	6	7	8	9
	Один	Два	Несколько	Много	Все

Схема 4. Матрица рыночных моделей

Однако из матрицы видно, что на основе первичного количественного анализа можно выделить уже 25 моделей рынка (оцифрованные и пустые клеточки матрицы). Так, если мы будем следовать по горизонтали, то получим такие модели рынка, как:

- 6) один продавец – два покупателя (*дуотония*);
- 7) один продавец – несколько покупателей (*олиготония*);
- 8) один продавец – много покупателей (*политония*);
- 9) один продавец – все покупатели (*мегатония*).

Аналогично, если мы будем следовать по вертикали, то получим модели рынка:

- 10) один покупатель – два продавца (*дуопсония*);
- 11) один покупатель – несколько продавцов (*олигопсония*);
- 12) один покупатель – много продавцов (*полипсония*);
- 13) один покупатель – все продавцы (*мегапсония*).

Введем в экономический анализ рынка еще одного субъекта – *посредника*. Как известно, посредники могут быть *организованными* и *неорганизованными*. Умножим 25 моделей рынка, выделенных ранее, на два типа посредников, и получим уже 50 моделей рынка.

Помимо указанных субъектов, на рынке присутствует также и государство. Оно может осуществлять либеральную, консервативную или смешанную политику. Умножим 50 моделей рынка на три типа экономической политики государства. Получаем уже 150 потенциально возможных моделей рынка.

Необходимо вспомнить о том, что на рынке присутствуют и так называемые *контактные аудитории* (политические партии, общественные движения, религиозные организации, профсоюзы, СМИ и т. д.). Эти аудитории могут быть благоприятными или неблагоприятными для продавцов, производителей и посредников. Умножим 150 выделенных ранее моделей рынка еще на два типа контактных аудиторий и получим 300 моделей рынка.

Логика таких рассуждений достаточно проста: с помощью *субъектного* подхода в рамках только одного количественного анализа можно выделить различные модели рынков, которые органично умещаются в определенной теоретико-методологической матрице подобно тому, как химические элементы – в периодической системе Д. И. Менделеева. Исследователь получает общее и целостное представление о многообразии и сложности рынка и четкие критерии для его классификации.

Используя морфологический подход, можно также выделить еще два типа менеджмента: инновационный и креативный. Разница между ними состоит лишь в том, что не все инновации являются свидетельством более совершенного производства и продукта. Некоторые из таких инноваций стоят дорого, а их внедрение оказывается убыточным. Тем не менее, в условиях высоких рисков, неопределенности и нестабильности современной экономики инновационный менеджмент наиболее востребован. Это объясняется просто: высокая изменчивость макроэкономической, технологической и правовой внешней среды ставит предприятия на грань выживания и в прямую зависимость от их способности к обновлению. Как пишет известный американский специалист по менеджменту Р. Уотермен в своей книге «Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании», «обновление требует постоянного выбора между стабильностью и изменением». При этом инновационное управление предприятиями выполняет свои, присущие ему функции и играет важную роль в повышении конкурентоспособности. Оно нацелено на обновление и совершенствование производства за счет разработки новых технологий управления, новых методов и способов организации деятельности предприятия и новых видов техники, технологии и продуктов.

Вместе с тем инновационное управление оказывается порой недостаточным, поскольку предприятия, пользующиеся инновационными методами и способами управления, сами оказываются порой не в состоянии их производить, разрабатывать и даже внедрять. Они чаще всего просто заимствуют новые технологии и приглашают специалистов для их «наладки», что свидетельствует об отсутствии креативности самого персонала таких предприятий. Поэтому очень важно, чтобы менеджмент предприятия сам был креативным, творческим и умел создавать не просто новый продукт, а более эффективный и совершенный товар, чем тот, что был создан ранее. Американские специалисты по менеджменту Дж. Грейсон и К. О'Делл в книге «Американский менеджмент на пороге XXI века» еще 30 лет тому назад писали, что для того, чтобы стать креативным, необходимо уметь

учиться и иметь хорошее образование, способность наблюдать процессы, анализировать их, интерпретировать результаты и предпринимать самостоятельные действия, способность нести ответственность и приспосабливаться к изменениям.

Таблица 7

Виды и функции инновационного менеджмента

Функции инновационного менеджмента	Виды инновационного менеджмента	
	Стратегический	Тактический
Прогнозирование	Стратегии приоритетов развития и роста	Новые товары, технологии
Планирование	Экспансия в новые отрасли, рынки	Повышение качества и конкурентоспособности товаров
Анализ внешней среды	Анализ макроэкономической, политической и рыночной конъюнктуры (PEST-анализ, модель Портера, частично SWOT-анализ)	Анализ поведения конкурентов, емкости рынка, объемов продаж и т. д.
Анализ внутренней среды	Анализ конкурентных преимуществ фирмы (частично SWOT-анализ, матрица BCG, анализ конкурентоспособности)	Анализ факторов эффективности производства продукции
Виды решений	Стратегические решения по целям миссии и развитию фирмы (формулировка стратегии, построение дерева целей)	Оперативные решения по разработке, внедрению и производству новшеств (процесс разработки нового товара, подготовки и освоения производства, аутсорсинг)
Мотивация	Обеспечение firme динамического роста и конкурентоспособности (приемы и методы стратегической мотивации персонала)	Обеспечение высокой производительности труда, высокого качества продукции, обновление производства
Контроль	Выполнение миссии фирмы, ее роста и развития	Контроль над исполнительской дисциплиной и качеством исполнения

Сегодня очевидно, что креативность как способность к творчеству позволяет добиваться более высоких результатов и создания более совершенного производства и продукта. Вместе с тем до настоящего времени нет четких и общепринятых определений креативности.

Имеющиеся подходы и ее трактовки представлены в таблице 8.

Основные подходы к интерпретации креативности

Название подхода	Авторы	Содержание подхода
Мистический	А. Ротенберг, К. Хаусман	Феномен креативности относится к категории трудно-объяснимых понятий, поскольку креативный процесс, сочетающий работу осознанного и бессознательного, приводит к результатам, которые зачастую трудно предсказать. Неопределенная природа креативности затрудняла проведение эмпирических исследований
Психодинамический	Р. Вайсберг	Креативность рассматривается как напряжение между осознанной реальностью и бессознательными движущими силами. Теория подверглась критике из-за того, что она рассматривает только случаи успешных «создателей», например, Л. да Винчи
Психометрический	Д. Гилфорд, Э. Торренс	Определение степени творческой активности, выявление уровней развитости дивергентного мышления и навыков решения задач с помощью «Теста необычного использования» Д. Гилфорда, «Теста оценки творческого мышления» Э. Торренса
Когнитивный		Изучение когнитивных процессов, способствующих креативному мышлению. Креативность рассматривалась как понятие в большом мыслительном процессе, а не значительное самостоятельное явление
Социально-личностный		Исследования включали личностные характеристики, влияние мотивации на креативность и социальный климат как стимулирующие факторы креативного процесса
Интегративный		Креативность состоит из множества аспектов: когнитивных, личностных и социальных. Подчеркивается фундаментальная важность стимулирующей креативной среды

В последнее время возникла и стала активно разрабатываться концепция интегрированного менеджмента. В условиях высокой турбулентности современной экономики интегрирование разных технологий, способов и методов управления позволяет разрабатывать многоцелевые стратегии развития и успешно их реализовывать.

Под термином «интегрированный менеджмент» подразумевается интегрированный маркетинг-менеджмент, концепцию которого еще три десятилетия назад одними из первых предложили Ф. Котлер и К. Келлер в своей знаменитой книге «Маркетинг. Менеджмент». С тех пор теория

интегрированного менеджмента ушла далеко вперед. Сегодня с интегрированным менеджментом связывают, например, даже риск-менеджмент, хотя у такого подхода есть определенные трудности. Тем не менее за последние годы по риск-менеджменту защищен ряд кандидатских и докторских диссертаций (А. Ю. Белозерский, В. Л. Винокуров, В. Н. Гнидовский, Г. А. Ковалев, Н. М. Мазурин, А. М. Медведева и др.).

В данном учебном пособии авторы отталкиваются в изложении проблематики управления в АПК от традиционной системы менеджмента, представленной ниже (таблица 9).

Таблица 9

Система менеджмента	
№	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА
1	Производственный менеджмент
2	Операционный менеджмент
3	Финансовый менеджмент
4	Инновационный менеджмент
5	Инвестиционный менеджмент
6	Менеджмент качества
7	Экологический менеджмент
8	Антикризисное управление
9	Управление персоналом
10	Логистика
11	Управление внешнеэкономической деятельностью

Контрольные вопросы

1. Перечислите общие функции управления.
2. Перечислите экономические законы и дайте их определение.
3. Охарактеризуйте матричный подход к изучению управления.
4. Назовите виды и типы менеджмента.
5. Перечислите функции инновационного менеджмента.
6. Дайте определение креативности.

Глава III

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

.....

Производственное управление принято трактовать в широком и узком смысле слова. В широком смысле производственное управление охватывает все составляющие управления на предприятии: инновационную деятельность, тактический маркетинг, управление качеством, ресурсосбережение, управление финансами и персоналом, организацию основного и вспомогательного производства, а также сервис потребителей. В узком смысле слова производственный менеджмент представляет собой организацию и управление непосредственно самим процессом производства и включает планирование производства (деятельности предприятия), разработку рыночной стратегии предприятия, формирование его конкурентных преимуществ, бизнес-плана, диспетчеризацию процессов производства и их нормативную регламентацию.

В рамках обеих трактовок производственного менеджмента решаются следующие вопросы:

- 1) формирование целей и задач;
- 2) проектная разработка;
- 3) структурирование;
- 4) определение ресурсных потребностей и прогнозных показателей;
- 5) выпуск документов;
- 6) финансирование;
- 7) организация реализации;
- 8) контроль над ходом выполнения;
- 9) анализ и оценка выполнения.

Кроме того, система программного управления имеет три уровня:

- 1) высший – уровень законодательной и исполнительной власти субъекта РФ;
- 2) средний – уровень местного самоуправления (муниципального образования);

3) низший – уровень управления отдельным инновационным проектом (объектом).

Бизнес-планирование – одна из ключевых форм работы предпринимательской структуры. Она позволяет предпринимателям найти необходимые эффективные направления деятельности, правильные решения стоящих перед ними вопросов и добиться искомого результата.

Вместе с тем необходимо отметить, что не существует каких-то жестко регламентированных форм и структуры бизнес-плана.

Но при этом при создании бизнес-плана необходимо предусмотреть в нем следующие разделы:

- 1) общая характеристика организации (резюме);
- 2) общая характеристика товаров (услуг);
- 3) характеристика рынка сбыта товаров (услуг);
- 4) характеристика конкуренции на рынках сбыта;
- 5) план маркетинга;
- 6) план производства;
- 7) организационный план;
- 8) анализ рисков деятельности организации;
- 9) финансовый план.

Бизнес-план – необходимый в рыночных условиях инструмент технико-экономического обоснования и организации дела, включая взаимоотношения с банками и другими организациями.

По сути, бизнес-план – это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Цель бизнес-плана – обоснование концепции предложения, технической возможности и экономической целесообразности инвестирования. При этом учитываются условия получения наибольшего экономического эффекта на основе прогнозирования конъюнктуры рынка, разработки стратегии маркетинга, формирования финансовой, организационной политики.

В бизнес-плане решаются конкретные задачи:

- 1) уточняются правовые аспекты, нормативы, ограничения, требования (например, муниципальных органов);
- 2) формируется инвестиционная программа с анализом возможных альтернатив;
- 3) определяются формы и условия реализации проекта;

4) прогнозируются условия производства продукции, получение прибыли, а также финансовые поступления в бюджет (налоги, сборы, выплаты и т. д.);

5) определяются показатели экономической, коммерческой и бюджетной эффективности проекта;

6) разрабатывается стратегия маркетинга;

7) формируется план финансирования;

8) определяются условия, формы, сроки осуществления проекта;

9) уточняются типы коммерческих рисков и условия страхования;

10) составляется резюме, в котором излагаются основные характеристики, параметры, показатели продукции, ее преимущества, получаемые доходы, инвестиционные и эксплуатационные затраты, их структура по источникам финансирования, размеры и сроки поступлений в бюджет и внебюджетные фонды. Резюме может рассматриваться также в качестве рекламного документа, представляющего предпринимателя на рынке.

Назначение бизнес-плана заключается в решении ряда задач:

1) изучить перспективы развития будущего рынка сбыта продукции для производства того, что можно продать;

2) оценить затраты, которые необходимы для изготовления и сбыта нужной рынку продукции, определить потенциальную прибыльность открываемого предприятия;

3) обнаружить различные «подводные камни», представляющие угрозу реализации бизнес-плана;

4) определить критерии и показатели результатов.

Практика показала, что бизнес-планы близки по форме и различны по сути. Степень детализации бизнес-плана и расставленные акценты могут быть различны. Одно дело, если речь идет об открытии видеотеки для жителей микрорайона, другое – если предполагается построить завод по производству молочной продукции или жилой комплекс.

В первом случае бизнес-план потребует минимальной проработки ресурсного обеспечения. Необходимо только выяснить помимо решения вопросов аренды и источников финансирования, у кого и по какой цене можно покупать кассеты. В других случаях для ресурсного обеспечения должно все продумываться более серьезно, вплоть до подписания предварительных соглашений с будущими поставщиками. Речь может пойти и о привлечении к бизнесу зарубежных партнеров, что хотя и способствует получению более высоких доходов, но и значительно осложняет дело.

Надо иметь в виду, что в мировой практике подавляющая часть новых предпринимателей разоряется, уже потратив значительные средства. Этого

можно было избежать при наличии детального бизнес-плана, так как он позволяет вносить необходимые коррективы в процесс производства работ и т. д.

Одним из главных преимуществ бизнес-плана является то, что он начинает «работать» еще до своего появления на свет. Сам процесс составления бизнес-плана дает возможность руководителям тщательно проанализировать свои идеи, проверить возможность и целесообразность их реализации.

Существует девять функций, которые должен выполнять бизнес-план.

К внешним функциям относятся следующие:

1) хорошо оформленный грамотный и лаконичный бизнес-план – лучшая визитная карточка для бизнесмена любого уровня. С его помощью бизнесмен стандартизирует процесс ознакомления со своим проектом, экономит свое время;

2) наличие бизнес-плана – обязательное требование цивилизованного рынка. Отсутствие его может вызвать настороженное отношение со стороны партнеров, клиентов;

3) привлечение денег для развития коммерческого дела невозможно без того материала, который содержится в бизнесе;

4) наличие бизнес-плана чисто психологически вызывает ощущение основательности, солидности предпринимательского начинания, доверия к его фактору.

К внутренним функциям относятся следующие:

5) бизнес-план позволяет рассматривать свое предприятие с различных позиций, оценивать разные аспекты его деятельности;

6) с помощью бизнес-плана можно обнаружить признаки тех проблем развития предприятия, которые в будущем грозят перерасти в серьезные препятствия и существенно осложняют работу;

7) бизнес-план придает конкретному бизнесу целенаправленность;

8) составляя бизнес-план, предприниматель приобретает инструмент контроля и управления, позволяющий обеспечить движение своего предприятия к поставленным целям;

9) бизнес-план – это мощный инструмент самообучения предпринимателя.

Несмотря на творческий подход к разработке бизнес-плана, его назначение вполне утилитарно, что обычно проявляется в ограниченности набора принятых формулировок.

Например, если бизнес-план служит прежде всего средством самоорганизации, то формулировка его назначения будет примерно такой: «В данном бизнес-плане формулируются стратегия и тактика фирмы».

Если бизнес-план предназначен для использования в качестве документа, представленного для ознакомления партнерам по бизнесу, то формулировка его назначения будет такой: «Бизнес-план предназначен для ознакомления потенциальных партнеров с рыночной, организационной и финансовой стратегией фирмы при разработке данного проекта».

Формулировка будет еще более сложной, если он будет использоваться в качестве заявки на финансирование. В этом случае в формулировке должны быть ответы на следующие вопросы:

1. Кто просит финансирование, какова форма собственности предприятия (индивидуальное, частное, товарищество и т. д.)?
2. Какова цель проекта и для чего конкретно нужны финансовые средства?
3. Какова необходимая денежная сумма?
4. Какую прибыль планируется получить в результате привлечения этого капитала?
5. Каким образом и когда деньги будут возвращены?

Считается, что информация, содержащаяся в бизнес-плане, помогает заинтересованным сторонам (например, потенциальным партнерам) принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с этой организацией, оценить ее финансовую устойчивость и принять в расчет все возможные риски, избежать выдачи кредитов ненадежным клиентам. Партнерами проекта могут быть:

- 1) известные или новые поставщики материалов;
- 2) посредники в реализации продукции;
- 3) предприятия и организации, с которыми предполагается осуществлять кооперирование;
- 4) возможные кредиторы, спонсоры и меценаты проекта.

Партнеры, заинтересованные в установлении деловых отношений, могут подготовить свои собственные (встречные) бизнес-планы. Изучая их, следует помнить, что в мире жесткой рыночной конкуренции нельзя исключать возможность появления таких «альтернативных» бизнес-планов, с помощью которых «партнеры» могут преследовать свои далеко не бескорыстные цели.

Бизнес-план, помимо обеспеченности ресурсами, обосновывает возможное направление инновационного развития, определяемое рыночным спросом.

Таким образом, в бизнес-плане фирмы должны быть использованы два подхода: рыночный (маркетинговый) и системный ресурсно-потенциальный.

В общем виде бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. Обзорный раздел (резюме). Это сокращенная версия плана. Резюме должно быть написано так, чтобы вызывать интерес у инвестора: раскрыта концепция, обоснована ожидаемая норма прибыли, применен особый стиль изложения. В этом разделе должны содержаться основные данные о предприятии, персонале, инновационной продукции, ситуации на рынке и в отрасли, финансовые результаты, потребность в продукции и услугах, предлагаемые условия получения инвестиций, ожидаемые доходы, рентабельность, срок окупаемости.

2. Описание предприятия: история, текущее состояние, цели развития, организационная структура, учредители, персонал, результативность предприятия, место на рынке, основные клиенты.

3. Описание инновационной технологии, новой продукции или услуг. Характеристика продукции и ее преимущество по сравнению с продукцией конкурентов.

4. Анализ рынка и стратегия маркетинга. Характеристика рынка и возможности, которыми он располагает, характеристика потребителей продукции, уровень конкурентоспособности, механизмы продвижения.

5. Производственный план. Характеристика производственного процесса, требование к квалификации и наличие трудовых ресурсов, потребность в помещениях, образовании, материалах, сырье и поставщиках ресурсов.

6. Организационный план. Дается характеристика организационной структуры предприятия и его управленческий состав.

7. Финансовый план. Представлен финансовыми документами с комментариями за предыдущий период (копия баланса предприятия), прогнозами финансовых результатов (план денежных потоков) с показателями эффективности проекта и оценкой рисков.

При обосновании эффективности инновационных проектов не следует ориентироваться на какой-либо один универсальный показатель. Для определения абсолютной величины достигаемого экономического результата, следует учитывать скорость возврата вложенных средств, уровень отдачи на единицу авансированного капитала, а также ключевые показатели.

Процесс управления предприятием определяется действующей организационной структурой управления (ОСУ), формирование которой связано с созданием отделов и служб, определением сфер управления, распределением прав и обязанностей.

ОСУ обладает рядом особенностей:

- 1) наличие в управлении лица, принимающего решение;
- 2) многоцелевой характер действий организации;

3) сложная система взаимодействия между отдельными специалистами и их группами.

Таблица 10

Система показателей эффективности бизнес-плана

РАНГ ПОКАЗАТЕЛЯ В ПОРЯДКЕ УБЫВАНИЯ ЕГО ЗНАЧИМОСТИ	УСЛОВИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЯ	ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ
1. Интегральный эффект	$\Xi_n > 0$	Основной оценочный показатель	В качестве критерия ($\Xi_n \rightarrow \max$) при сравнении вариантов решений
2. Срок окупаемости	$T_{ок} < 0$	Важный вспомогательный показатель	Для принятия решения о целесообразности реализации проекта
3. Внутренняя норма прибыли	$E_{вн} > E$ (возможная ситуация неопределенности при $E_{вн} \rightarrow \text{var}$)	Важный вспомогательный показатель	Для разграничения реальных и финансовых инвестиций
4. Индекс прибыльности инвестиций	$P_n > 1$	Второстепенный показатель	Имеет иллюстративное значение
5. Индекс интегрального экономического эффекта	Может приниматься в зависимости от вида деятельности	–	–

Существуют три наиболее типичных подхода к проектированию организации управления бизнес-структурой.

Первый подход – классический – рассматривает организацию с механистических позиций. Структура организации считается заданной, если участники рассматриваются как одноцелевые пассивные элементы, строго выполняющие свои функции.

Второй подход называют поведенческим. Здесь рассматривается поведение работников, взаимоотношения между членами организации и реакции персонала на различные стимулы.

Третий подход к проектированию ОСУ – системно-ориентированный, или ситуационный. В его рамках разрабатывается большое число методов и теорий, направленных на изучение различных сторон функционирования организации.

Среди основных компонентов проектирования любой ОСУ важное место занимает принцип выделения в функциях организации основных видов управленческой деятельности. Подразделения и службы ОСУ могут быть образованы:

- 1) в соответствии с типом выполняемых функций;
- 2) характером производимой продукции и услуг;
- 3) типом производственного процесса;
- 4) территориальными признаками;
- 5) характером потребителей;
- 6) видами проектов.

Задачами предпринимателей (обычно они являются менеджерами высшего уровня управления) являются разработка стратегии организации (на срок выше одного года), текущих (годовых) бизнес-планов, на основе которых определяются научно-техническая политика, бюджетное управление, учетная политика, перспективы развития.

Менеджеры среднего звена разрабатывают более детальные бизнес-планы, определяют потребности в ресурсах конкретного вида; они осуществляют контроль над их наличием, согласуют производственную программу между подразделениями, составляют графики и стандарты оперативного управления.

Менеджеры низшего звена занимаются решением оперативных вопросов, связанных с обеспечением выполнения плана-графика производства и продаж продукции, заложенных в бизнес-плане.

Построение гибких и динамичных ОСУ обеспечивает быструю реакцию бизнес-структуры на различные изменения внутренних и внешних условий.

Для проектирования гибких систем управления используют методику реинжиниринга. Задачей реинжиниринга является такая реконструкция управления, которая позволяет наилучшим способом удовлетворить требования миссии компании.

Реинжиниринг включает обратный (ретроспективный) и прямой инжиниринг. На этапе ретроспективного инжиниринга предприниматели и менеджеры создают детальное описание действующей организации.

Прямой инжиниринг включает проектирование новых или совершенствование существующих бизнес-проектов; определение способов использования информационных технологий, изменений в работе персонала; изменение различных видов работ, система мотивации и т. д.

Для разработки ОСУ необходимо использовать классификацию предпринимательских структур по признакам, указанным в таблице 11.

Классификация организационных структур

Классификационный признак	Вид структуры
Вид экономической системы	открытая; закрытая
Вид экономической модели	стабильная; динамичная; внутренняя; комбинированная
Тип организационной структуры	программно-целевая; бригадная; линейно-функциональная; матричная; дивизиональная
Формы собственности	частная; коллективная; муниципальная; государственная; иностранная; смешанная
Степень самостоятельности	юридическая; экономическая; административная
Принципы управления	централизованная; децентрализованная; смешанная
Время функционирования	временная; постоянная
Размер предприятия	крупная; средняя; малая
Специализация деятельности	специализированная; многопрофильная; комбинированная
Географическое положение	местная; региональная; межрегиональная; национальная; международная
Организационно-правовая форма	товарищество; кооператив; акционерные общества и др.
Уровень и направления интеграции сети	отраслевая; межотраслевая; региональная; национальная; международная

Важным моментом производственного менеджмента является создание режима экономии на предприятии. Модель бережливого производства – это концепция, которая основана на постоянном стремлении предприятий к устранению всех видов потерь. Такое производство предполагает вовлечение в процесс всех работников предприятия, без которого устранение потерь оказывается просто невозможным.

Создателем концепции бережливого производства считается японский менеджер и ученый Тайити Оно (1912–1990). Он выделил семь основных видов потерь на предприятии:

- 1) потери из-за перепроизводства;
- 2) потери времени из-за ожидания;
- 3) потери при ненужной транспортировке;
- 4) потери из-за лишних этапов обработки;
- 5) потери из-за лишних запасов;
- 6) потери из-за ненужных перемещений;
- 7) потери из-за выпуска дефектной продукции.

Модель бережливого производства как процесса включает пять этапов:

1. Определить ценность конкретного продукта.
2. Определить поток создания ценности для этого продукта.
3. Обеспечить непрерывное течение потока создания ценности продукта.
4. Позволить потребителю вытягивать продукт.
5. Стремиться к совершенству.

Среди других принципов выделяются достижение превосходного качества (сдача с первого предъявления, система «ноль дефектов», обнаружение и решение проблем у истоков их возникновения), гибкость, установление долговременных отношений с потребителями (путем деления рисков, затрат и информации).

Современный режим экономии в рамках модели бережливого производства можно представить себе в следующем виде (рис. 1).

Однако производство развивается, меняются его типы и формы. В 1990-х годах XX века была разработана концепция быстореагирующего производства (*Quick response manufacturing* – QRM). В отличие от традиционного подхода, ориентированного на сокращение затрат, данная концепция ориентирована на сокращение межоперационных временных потерь и суммарного временного цикла вывода изделия на рынок. И здесь цифровые технологии становились фактором ускорения, поскольку позволяли обрабатывать гораздо более значительные объемы данных в сравнительно меньшие временные сроки.



Рис. 1. Режим экономии на предприятии

Быстро реагирующее производство – это стратегия сокращения времени выполнения заказа, которая является генеральной линией развития предприятия. Цель QRM заключается в сокращении времени производства товаров или услуг за счет всех операций компании – как внутренних, так и внешних.

Стратегия QRM основана на четырех ключевых принципах:

- 1) признание значимости (силы) фактора времени;
- 2) совершенствование организационной структуры компании;
- 3) системная динамика;
- 4) применение концепции ускоренного развития в масштабе всего предприятия.

В самом деле экономия на затратах (известная как конкурентная стратегия фокусирования на издержках) в условиях современной конкуренции не дает гарантии успеха. Это, естественно, не означает, что экономия ресурсов не нужна. Она необходима. Но в условиях высоких рисков и растущей неопределенности современной экономики главным ресурсом является само время. «Время – деньги», – заявлял когда-то один из отцов-основателей США Б. Франклин. Если развить эту идею, то концепция быстрореаги-

рующего производства построена именно на идее максимальной экономии времени.

Первый принцип – сила времени – определяется за счет акцентированного внимания ко времени выполнения заказа, при котором используется понятие критического пути производства (КПП) – календарного времени с момента формирования заказа до передачи изделия заказчику. КПП охватывает не только время производства, но и время хранения и реализации. Тем самым оно включает производственные и логистические цепочки изготовления и поставок.

Второй принцип QRM – организационная структура предприятия быстрого реагирования – определяется путем реконструирования как ячеистая структура. В отличие от традиционной организации производства, предусматривающей централизованное управление, предприятия быстрого реагирования представляют собой систему ячеек, обладающих высокой автономией работающих в них команд. Ячейка QRM – это набор независимых (отделенных от основной компании) сочетаемых друг с другом многофункциональных ресурсов, способных выполнять последовательность операций для всех работ, отнесенных к конкретному сфокусированному целевому рыночному сегменту (FTMS – Focus Target Market Segment).

Третий принцип предприятия быстрого реагирования – системная динамика – представляет собой взаимосвязь использования ресурсов и свободных производственных мощностей. В противоположность традиционному подходу организации предприятия, предполагающему полную (сто процентную) загрузку производственных мощностей, организация предприятия быстрого реагирования строится на неполной (на уровне до 80 %) загрузке производственных мощностей. Это делается с тем, чтобы всегда можно было реагировать на изменения во внутренней и внешней среде предприятия.

Наконец, четвертый принцип QRM подразумевает реализацию концепции в рамках всего предприятия, и даже выход за них: взаимодействие с поставщиками и потребителями, ориентированное на сокращение КПП.

Данная концепция принадлежит Раджану Сури, профессору Гарвардского университета (США), автору известной книги «Время – деньги. Конкурентное преимущество быстрореагирующего производства». Она посвящена вопросам повышения конкурентоспособности современных предприятий за счет быстрой их реакции на изменения рыночной конъюнктуры.

Для сельхозпроизводителей переход к новой модели ускоренного производства на основе новых цифровых технологий крайне важен. Прежде всего, потому, что он позволяет ускорить процессы производства и реализа-

ции продукции. В условиях, когда характерные для предыдущего этапа информатизации коммуникационные узлы в глобальных информационных сетях заменяются маршрутизаторами, обеспечивающими автоматический выход пользователей в сеть и их доступ к единому адресному пространству (на основе общепринятого IP протокола), появляется возможность *практического* перехода к модели быстро реагирующего производства.

Но дело в том, что цифровые технологии несут в себе не только плюсы, но и риски, угрозы традиционным отраслям национальной экономики. На это обстоятельство обратил внимание Президент РФ В. В. Путин. Конечно, далеко не все даже крупные производители сельскохозяйственной продукции в меняющихся условиях смогут стать маркет-плейсерами, но обеспечить элементарный доступ к Wi-Fi просто необходимо. Поскольку большая часть продукции сельского хозяйства имеет довольно ограниченный срок годности, а современный рынок продовольствия свидетельствует о постоянно растущем спросе на свежую продукцию, фактор скорости в ее производстве и доставке конечному потребителю оказывается определяющим.

Естественно, что нет необходимости вставлять чипы Bluetooth или другие «опознавательные» цифровые индикаторы в каждую упаковку котлет или бутылку молока при дифференциации и структурном изменении совокупного спроса на продукцию сельского хозяйства. Необходимо лишь создавать такую базу данных, которая поддается практически мгновенной обработке в целях повышения эффективности производства и качества жизни.

При этом современные цифровые технологии (блокчейн, геолокация, 3D-печать, режим удаленной работы и др.) как раз и служат решению названной проблемы и позволяют существенно снизить временные и в конечном итоге финансовые затраты на производство и управление.

Изменение типов и форм производства ведет к изменениям и в системе производственного менеджмента. Прежде всего, к изменениям наших представлений о самом работнике (таблица 12).

Таблица 12

Трансформация изменений в основных моделях производства

Область изменений	Затратное производство (модель Форда)	Бережливое производство	Быстро реагирующее производство	Активное производство
Подбор и прием работников для предприятия	Интенсификация живого труда, высокие риски преждевременной утраты способности к труду (поточное массовое производство)	Экономия живого труда, снижение рисков преждевременной утраты способности к труду (крупносерийное модульное производство)	Автоматизация и компьютеризация труда, снижение доли тяжелого физического труда (мелкосерийное производство)	Индивидуализация труда и производства (заказы)
Адаптация новых работников на предприятии	Слабая, связана с высоким уровнем производственного травматизма, техническими факторами	Средняя, что обусловлено ориентацией на среднестатистические показатели экономики ресурсов	Минимальная, обусловлена разными психотипами работников, их физиологическими характеристиками	Оптимальная, основанная на ориентации на креативные способности и особенности самих работников и заказчиков (клиентов)
Коммуникация работников на предприятии	Низкая, полностью детерминирована внешними предписаниями, инструкциями и нормативными документами	Средняя, связанная с системным синергетическим эффектом от совместного участия в экономии ресурсов и получении дополнительного дохода (за экономию)	Средняя, связанная с необходимостью постоянной модернизации, обновления, перестройки работы	Высокая, так как адаптивные процессы достигают оптимального уровня и благоприятствуют внутрифирменной коммуникации
Проблема аттестации кадров на предприятии	Формализована и неэффективна, поскольку ориентирована на «выживание пота» работника	Формализована и слабо эффективна, поскольку ориентирована на соревнование (конкурентно) между работниками в рамках режима экономии	Деформализована и эластична, что предполагает самой экономической динамикой производства	Самоаттестация как альтернатива бюрократической аттестации: оценивают себя сами работники и клиенты

Область изменений	Затратное производство (модель Форда)	Бережливое производство	Быстро реагирующее производство	Активное производство
Проблема внутрифирменного обучения работников	Решается крайне плохо, поскольку основное время работник тратит на производстве	Решается малоэффективно, поскольку слабо развито обучение по вопросу освоения ресурсов сам экономии ресурсов	Решается быстро, поскольку постоянно меняется характер, объем и основные показатели производства, которым необходимо соответствовать	Самообразование (самообучение), которое происходит в основном по инициативе самого работника и в формате общения с клиентами
Охрана труда	Неудовлетворительная, поскольку затраты на нее рассматриваются как неэффективные	Удовлетворительная, связана со снижением производственного травматизма на предприятии	Высокая, что обусловлено ускорением процессов производственной перестройки и повышением рисков	Низкая, что обусловлено процессами согласования и координации между производством (работником) и потребителем (клиентом)
Оплата труда	Повременная система	Смешанная система	Сдельно-премиальная система	Оплата по конечному продукту (результату)
Система социальной защиты работников	Практически полностью отсутствует	Существует в узких рамках	Развитая система социальной защиты персонала	Индивидуализированная и гибкая система социальной защиты
Трудовая и производственная дисциплина	Слабая в условиях открытой эксплуатации и администрирования	Относительно высокая, обусловленная стимулирующим влиянием режима экономии	Высокая, основанная на необходимости соответствовать вызовам и рискам	Оптимальная, соответствующая способностям производителя и потребностям клиента (потребителя)
Решение трудовых споров и конфликтов	Решается административными методами по вертикали (сверху вниз)	Решается в системе прямых и обратных связей (координированное сотрудничество)	Решается оперативно-самостоятельно без бюрократических процедур	Решается полностью самостоятельно в плоскости «заказчик /производитель»

Контрольные вопросы

1. Назовите принципы организации предпринимательского дела.
2. Охарактеризуйте основные этапы организации предпринимательской структуры.
3. В чем заключается взаимосвязь предпринимательской организации с внешней средой?
4. Какую роль играет проектирование в развитии предпринимательской организации?
5. Что должен включать в себя бизнес-план?

Глава IV

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ

.....

Как научная категория цена определяется в качестве «суммы денег, за которую продавец хочет продать, а покупатель готов приобрести товар». Уже в этой части определения возникает вопрос: употребляя термины «хочет» или «готов», не впадает ли современная теория в субъективно-психологическую интерпретацию цены, не имеющую ничего общего с ее объективной природой. В самом деле, виртуальная цена вовсе не цена как таковая.

Дальше вопросы только прибавляются. Э. Уткин, например, пишет, повторяя широко распространенную идею, что «цена определенного количества товара составляет его стоимость, отсюда цена – денежная стоимость товара». Но «денежная стоимость» – это все равно что «сухая влага»: стоимость товара – не вещь, а определенное социально-экономическое отношение. Денежная оценка стоимости возможна, но стоимость при этом отнюдь не является денежной или неденежной (натуральной). Кроме того, у товара есть два свойства: трудовая стоимость и потребительная стоимость (полезность). Цена товара есть денежное выражение его стоимости, то есть общественно необходимых затрат труда, воплощенных в товаре. Стоимостная концепция цены вполне проста: в основе товара лежат человеческий труд, затраты. Они должны быть отражены в цене. А почему в цене должны быть отражены только затраты труда? То, что они должны отражаться в цене, ни у кого не вызывает сомнений. Нельзя же продавать товар себе в убыток, не возмещая затрат. Но нельзя продавать товар и по себестоимости, не получая выгоды, прибыли. Товаропроизводитель отнюдь не альтруист, он закладывает в цену и свой будущий доход. Но тогда трудовая концепция цены неверна, не самодостаточна. Этот вывод можно сделать, если обратиться к тому, что называется общественно необходимым трудом (ОНЗТ).

Существует более 10 концепций ОНЗТ в экономической науке. При таких разночтениях трудовая (стоимостная) концепция цены выглядит абсолютно неопределенной. Осознание необходимости выражать в цене не издержки, а полезность товара привело в XIX веке к появлению второй концепции цены. Е. Бем-Баверк в своей книге «Теория ценности хозяйственных благ» сформулировал положение о том, что цена есть денежное

выражение полезности товара. В самом деле, мы покупаем товары отнюдь не по причине их трудового происхождения, а исключительно из-за их полезности, поэтому в цене должна быть отражена полезность продукта. А как измерить эту самую полезность? До сих пор все экономисты разделены на два лагеря: тех, кто верит, что полезность можно точно оценить (кардиналисты), и тех, кто в это не верит (ординалисты). Да и как можно точно оценить вкусовые качества, цвет или еще какой-то параметр товара?

Оказывается, что есть как бы две полезности: объективная, то есть заложенные в товаре потребительские характеристики, и субъективная, то есть восприятие потребителем свойств товара. Поэтому цена, по Е. Бем-Баверку, «от начала и до конца есть субъективное выражение полезности». А если товар не имеет никакой объективной полезности, что тогда выражает цена? Или если товар имеет два свойства (стоимость и полезность), тогда почему цена выражает только одно из этих свойств? Чем больше экономическая мысль изучала феномен цены, тем больше накапливалось вопросов. И тем очевиднее становилась ограниченность двух первых концепций цены. Постепенно оформлялась и получала распространение синтетическая теория цены. Ее суть заключается в том, что цена есть денежное выражение двух (или всех) свойств товара. Эта концепция представлялась более логичной, чем прежние. Но она объясняла природу цены исключительно внутренними (эндогенными) признаками: присущими товару свойствами. Более того, она долгое время не могла «примирить» стоимостный подход и полезность.

Сделать это раньше других удалось русскому экономисту М. И. Туган-Барановскому, который и создал синтетическую теорию цены. В интерпретации ученого полезность товара есть не что иное, как полезный труд, воплотившийся в продукте. Таким образом, между двумя свойствами не оставалось противоречий. Но «синтез» не давал ответа на вопрос, что и как отражать в цене, он лишь давал ответ на вопрос, что есть цена, и не более. Эту «слабость» по достоинству «оценили» уже современники М. И. Туган-Барановского. Так, Н. И. Бухарин в своей книге «Политическая экономия рантье» высмеивал «синтез Тугана», и напрасно.

Впоследствии именно на этом направлении экономическая теория наиболее существенно продвинулась вперед в изучении и осмыслении цены. Многие современные экономисты (П. Самуэльсон, И. Фишер и др.) осуществляют свой «неоклассический синтез», тогда как марксистское толкование цены уходит в историю вместе с затратной экстенсивной экономикой. Но вернемся к вопросу об односторонности этой концепции. Суть односторонности состоит в том, что «синтетическая» теория цены игнори-

рует внешние факторы, влияющие на ценообразование: доходы граждан; экологические, политические, культурные и иные факторы. В самом деле, цена складывается под воздействием традиций, обычаев, морали, культуры людей. На цену сегодня оказывают свое влияние десятки, если не сотни внешних сил: психология, самосознание, территория, этногенез, климат и т. п. Все это объективно подводит экономическую теорию к новой, синергетической теории цены.

Синергетика (от греч. *συνεργία* – «совместное действие») цены не сводит к множественности воздействующих на нее факторов. Она подразумевает и множественность форм цены (полиморфизм) и сложную системность цены (ее креативность и внутреннюю релаксацию). Все эти вопросы еще недостаточно изучены экономической теорией. Но у синергетической концепции цены, безусловно, большое будущее. Вместе с тем следует помнить, что синергетика цены является серьезным препятствием для проникновения в сущность цены.

Сегодня многие цены и их сущность искажаются. Например, можно встретить заявления о том, что «зарботная плата рассматривается как цена труда». Но правомерно ли рассматривать заработную плату как цену труда? «Это следует уже из того, что зарплату получают те, кто продает свой труд», – заявляет, например, В. В. Седов. А разве рабочий продает свой труд? Ведь еще К. Маркс доказал, что рабочий продает свою рабочую силу, то есть способность к труду, но никак не сам труд. Для того чтобы труд продать, его надо иметь в наличии. Фьючерсные или форвардовые технологии в данном случае ничего не могут объяснить, поскольку предприниматель также покупает рабочую силу, то есть способность к труду, которую он «включает» путем соединения с другими факторами производства. Поэтому правы были экономисты, которые утверждали, что заработная плата только «создает видимость того, что не рабочая сила, а труд продается рабочим и покупается капиталистом». Если бы заработная плата была ценой труда, то она должна быть равна результатам труда. А это невозможно представить себе, поскольку зарплата в принципе не может равняться результатам труда.

В обществе зарплата выступает как необходимый продукт, идущий на воспроизводство рабочей силы. Никто при этом всерьез не отрицает необходимость существования и прибавочного продукта, представляющего собой не что иное, как вычет из совокупного общественного продукта, идущий на содержание бюджетной сферы, нетрудоспособных людей. Поэтому зарплата отнюдь не есть цена труда, даже если на поверхности экономической жизни она кому-то представляется как таковой. Сущность явления и его видимость, внешняя форма суть разные вещи.

Аналогично обстоит ситуация и со ссудным процентом, который часто представляется как цена капитала. Процент выступает внешне как цена капитала, кредитного ресурса, но в действительности он является лишь ценой услуги (кредита), а не самого ресурса (капитала). И хотя иногда кажется, что такая цена зависит от предельной производительности или эффективности капитала, но в действительности кредитор отнюдь не уведомляется клиентами о том, какой предельной эффективностью или производительностью будет обладать передаваемый им в кредит ресурс в руках предпринимателя-должника. Ожидаемая предельная эффективность капитала и реальная его эффективность – разные вещи. Кроме того, на процентную ставку по кредиту реальное влияние оказывают разнообразные риски, время кредитования, условия кредитования, а отнюдь не виртуальная, никому неизвестная, проблематичная «предельная эффективность». Все это убеждает нас в том, что часто в экономической литературе ценой называют то, что в действительности таковой вовсе не является. Налицо подмена понятий, некорректное использование и искажение смысла научных дефиниций. Цена труда не есть заработная плата, цена капитала отнюдь не сводится к проценту по кредитным или лизинговым услугам и т. п. Пора, наконец, всерьез научиться разводить сущность и видимость цены как сложного, многомерного и диалектически противоречивого феномена рыночной экономики.

Рассмотрим структуру и функции цены. Цена как экономически определенное явление имеет свою собственную структуру, определяющую ее содержание. Структура цены биполярна на любом уровне ценообразования. Если речь идет об оптовой цене предприятия, то в структуре такой цены обязательно имеются два элемента: издержки + прибыль. Если речь идет об оптовой цене промышленности или розничной цене на товар, то же самое наблюдается и в них: элемент (сегмент) издержек + элемент (сегмент) прибыли.

Представим себе сложную технологическую цепочку в экономике, соединяющую сельхозпроизводителя с конечным потребителем его продукции:

- 1) фермер, выращивающий зерно;
- 2) элеватор, принимающий зерно;
- 3) мелькупокомбинат, производящий из зерна муку;
- 4) хлебозавод, производящий из муки выпечку;
- 5) торговая сеть, реализующая продукт потребителю.

На любом из этапов этой технологической цепочки цена будет представлять собой биполярную структуру: издержки + прибыль. Невозможно

представить, чтобы администрация элеватора или коллектив хлебозавода отказались от получения прибыли за свою работу либо отказались от возмещения осуществленных ими затрат. Поэтому структура цены изоморфна, утилитарна, но отнюдь не неизменна. Возникает эффект мультипликации, который можно схематично проиллюстрировать следующим образом:

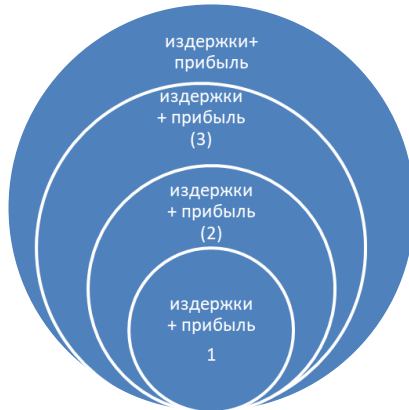


Рис. 2. Эффект ценового мультипликатора

Каждая дополнительная сфера, стоящая за основной, то есть фермером, и будет иллюстрировать эффект мультипликации.

Одновременно цена обладает и еще одним важным свойством: она имеет дефляторный характер. Дефлятором в экономической литературе называется отношение номинального показателя к реальному. Например, дефлятор цены будет выглядеть как отношение номинальной цена продукта к реальной его цене.

При этом номинальной ценой выступает определенная сумма денег, устанавливаемая в текущий момент как условие товарно-денежного отношения, обмена, рыночной сделки. А реальной ценой выступает сопоставимая цена товара. В то время как номинальная цена – это действующая рыночная цена, реальная цена – это цена, рассчитанная относительно совокупного показателя цен, такого как индекс цен. Представим себе, что цены текущего момента поднялись выше цен базового периода, взятого для сравнения в прошлом. Сравнивая цены товаров, невольно начинаешь верить в экономический рост, поскольку сравнение чаще всего дается в текущих, а не в сопоставимых ценах. Но если вспомнить о том, что цены

на какой-либо товар возросли за определенный период, то текущие цены представляют собой виртуальность, а оценки необходимо осуществлять в сопоставимых или реальных ценах. Был ли, например, бензин дороже в 1985 году, чем в 2020 году, если учесть поправку на инфляцию? Чтобы ответить на этот вопрос, подсчитаем цену бензина в 2020 году в рублях 1985 года. В 1985 году литр высокооктанового топлива стоил 0,62 руб., в 2020 году поднялся до 42 руб. (в среднем). Для того чтобы ответить на вопрос, повысилась или, наоборот, снизилась реальная цена на бензин, сопоставим средние цены 1985 года и 2020 года с уровнем средних доходов населения (зарплаты) за аналогичные периоды. В 1985 году средняя зарплата составляла 160 руб., в 2020 г. – 42 000 руб. Разделив размеры зарплат обоих периодов на уровень цен за бензин, получим соответственно 258 литров и 1000 литров. Следовательно, номинально человек может сегодня купить в 3,8–4 раза больше бензина, чем в 1985 году. При всей условности таких расчетов ситуация остается вполне очевидной.

На структуру цены, ее мультипликацию и дефляционность оказывают влияние внутренние и внешние обстоятельства. Традиционно в число внутренних критериев включают:

- 1) рекламу (чем активнее реклама, тем, как правило, выше цены);
- 2) специфику продукции (чем выше степень ее обработки, уникальное качество, тем цена выше);
- 3) особенности производственного процесса (продукция мелкосерийного производства стоит дороже продукции поточного выпуска);
- 4) рыночную стратегию фирмы (ориентация цен по одному или нескольким сегментам рынка);
- 5) тактику фирмы на рынке, обусловленную ее долей на рынке и динамикой расширения рынка;
- 6) длительностью продвижения товара на рынке, наличием рыночных коммуникаций для успешного позиционирования товара;
- 7) коммерческие технологии и мобильность производственного и сбытового процессов;
- 8) имидж фирмы-производителя (чем выше имидж, тем дороже стоит продукция фирмы).

К внешним критериям, оказывающим влияние на структуру и уровень цен, можно отнести:

- 1) политическую стабильность (нестабильность) в стране;
- 2) отсутствие необходимых ресурсов на рынке;
- 3) конкретную модель государственного регулирования на рынке;
- 4) отсутствие источников сырья или рынков сбыта;

- 5) уровень и динамику инфляции;
- 6) характеристики спроса и предложения на рынке;
- 7) характер и уровень конкуренции, конкурентное сечение рынка.

Очевидно, что синергетика цены возрастает по мере усложнения современной рыночной системы, но в общем и целом структура цены остается более или менее неизменной. Именно поэтому определенная трансформация содержания цены не вызывает изменения ее сущности, а сама цена выполняет особые функции, присущие только ей.

Функциями цены принято называть обусловленные экономическими законами роль и эффекты цены. Одной из важнейших функций цены является учетная, или измерительная, функция. Смысл этой функции заключается в необходимости вести строгий учет затрат (издержек) по производству и реализации товара. Организация стоимостного учета предполагает, что в ценах выражаются затраты как овеществленного (в станках, сырье и т. д.), «прошлого» труда, так и затраты живого труда. Цена демонстрирует объем затрат, но не их структуру. В этом состоит ограниченность функции измерения, учета, калькуляции издержек. Однако величина издержек неразрывно связана с ожидаемой или получаемой прибылью, поэтому учетная функция цены является ключевой при разработке стратегии и тактики поведения фирмы на рынке.

Важной функцией цены является распределительная функция. Благодаря этой функции посредством цены перераспределяются товарные потоки на локальных и территориальных рынках, обеспечиваются необходимая мера товарного насыщения рынков, выравнивание спроса и предложения, преодолеваются крайние ситуации дефицита или затоваривания продукции. С помощью цены часть ВВП и национального дохода перераспределяется в пользу нетрудоспособных категорий граждан: инвалидов, детей, стариков и т. д. Отклоняясь от стоимости или даже полезности, цена в определенном смысле помогает и образованию необходимых ресурсов, запасов на случай экстраординарных, форс-мажорных ситуаций (стихийные бедствия, катастрофы, военные конфликты и др.).

Третьей функцией цены выступает стимулирующая. Благодаря цене можно превратить не только сам товар, но и труд по его созданию из непрестижного в престижный, увеличить или, наоборот, сократить объем выпуска соответствующих товаров, повысить их качество и т. п.

Это означает, что в цене, помимо учета затрат, необходимо закладывать и определенный коэффициент на стимулирование производительности труда, качества товара. В советское время, например, существовал такой коэффициент – индекс «Н», «новинка», и в цену нового товара включалась

надбавка 20%. В современной ситуации цены, к сожалению, слабо выполняют стимулирующую функцию, поскольку преобладают монополизм и связанные с этим явления деформации в ценообразовании. Естественная монополия, например, может установить цены, исходя из своих интересов, а отнюдь не руководствуясь качеством выпускаемых товаров или услуг. Очень важной функцией цены является социальная функция.

Под социальной функцией цены подразумевается необходимость обеспечить доступность товара широкому кругу клиентов, ликвидировать всевозможные проявления ценовой дискриминации, сделать цены понятными людям. Совершенно очевидно, что если потребитель или потенциальный клиент понимает, почему цена на конкретный продукт высокая или, наоборот, низкая, то это не вызывает особых протестов, вопросов, сомнений, а следовательно, обеспечиваются необходимый алгоритм и масштаб сбыта продукции.

Цена как рыночный феномен может выполнять все свои функции системно, а может выполнять их дискретно, выборочно, неритмично. Не выполнять функции в долгосрочном или даже среднесрочном периоде цена не может, в противном случае она уже перестает быть ценой, а в процессе мутации, трансформации цены может возникнуть нечто определенно иное, отличное от цены как категории экономической науки. Это приводит нас к выводу о том, что анализ взаимосвязей между различными функциями цены должен стать предметом специальных не только маркетинговых, но и теоретико-экономических исследований.

Стимулирующая функция цены приходит в явное противоречие с учетной, а социальная функция – с распределительной. Разделяя цены на отдельные группы товаров, доступных малоимущим слоям населения, мы перекрываем перераспределение, основанное на критериях экономической эффективности, в пользу социальной эффективности. Включая в цены стимулирующий элемент, мы как бы «завышаем» ее и отступаем от требований строгого учета затрат, занимаемся «приписками». Но системный, а не локально-дискретный подход к цене как раз и предполагает поиск такого сочетания функций, когда все они осуществляются в максимальном диапазоне, а не одна в ущерб другим.

Современная система цен иллюстрирует огромное многообразие ценовых форм. Но в общем и целом все возможные разновидности цены можно сгруппировать в два основных блока: рыночные и административные цены. Административные цены устанавливаются вне зависимости от спроса и предложения, качества товара или издержек, осуществленных на его производство и сбыт. Таким образом, административные цены в принципе

не могут выполнять функции цены. К категории административных цен можно отнести, например, государственные цены. Государственная цена – это цена, устанавливаемая государственными органами власти. Многие тарифы на грузо- и пассажироперевозки, стоимость услуг (нотариат, регистрация в загсе и т. п.) представляют собой фиксированную государственную цену. Уплата пошлины или тарифа свидетельствует о том, что государство самовластно устанавливает цены на свой ассортимент услуг, порой никоим образом не соотнося их со спросом, предложением или качеством. Другой разновидностью административной цены выступает монопольная цена, которая устанавливается монополией, корпорацией, обладающей абсолютной или относительной властью на рынке, с целью извлечения сверхприбыли. В этом случае возникает монопольно-высокая цена. Однако если корпорация преследует не задачу извлечения сверхприбыли, а задачу захвата возможно большей доли рынка, вытеснения конкурента и упрочения своего положения, то она может установить и монопольно низкую, или демпинговую, цену. Демпинговая (или, как ее еще называют, бросовая) цена может быть просто низкой, например, экспортная цена на товар ниже, чем на внутреннем рынке страны или ниже мировых цен, либо очень низкой, когда цена даже ниже себестоимости товара, но его реализация осуществляется в связи с необходимостью решения задач, указанных выше. Но наиболее разнообразным является блок рыночных цен.

Ниже приводится краткий глоссарий рыночных цен, позволяющий судить о разнообразии ценовых форм в современной экономике:

Цена аукционная – цена, формирующаяся при продаже товара на аукционе; максимальная цена, предложенная за данный товар на аукционных торгах.

Цена базисная – 1) цена товара стандартного качества, на основе которой определяется цена товара, обладающего более высоким качеством; 2) база, точка отсчета при определении индекса цен в международной торговле, в том числе и по отдельным группам товаров; 3) цена товара с фиксированными параметрами качества, устанавливаемая в момент заключения опционной сделки.

Цена безубыточная – цена, устанавливаемая производителем на уровне затрат и не включающая определенную норму прибыли.

Цена безальтернативная – цена на товары, произведенные за счет безальтернативных затрат, когда у производителя нет выбора в определении структуры, объема или иных параметров издержек производства и сбыта.

Цена блокады – цена, устанавливаемая производителем или производителями с целью заблокировать конкурентам доступ к источникам сырья или

рынкам сбыта. Представляет собой антипод ценам товарной интервенции, поскольку устанавливается на минимальном уровне на товары с целью обеспечить их сбыт и на услуги по доставке товаров с целью облегчить поставщикам сырья или посредникам их реализацию.

Цена базисная ценных бумаг – средняя цена ценных бумаг в рамках определенного периода времени, применяемая для расчета рыночных показателей; изменения к данной цене делаются как в абсолютной величине, так и в процентах к базе.

Цена безубыточности – цена товара, при которой производитель может покрывать свои издержки; цена, равная издержкам производства.

Цена биржевая – 1) цена, устанавливающаяся в результате биржевых торгов; 2) цена, определяемая путем добавления к биржевой котировке надбавки или вычитания скидки в зависимости от места поставки, других условий, предусмотренных биржевыми правилами, отклонений от биржевого стандарта.

Цена брутто – цена, исчисленная без учета дополнительных наценок, цена акции на фондовом рынке без учета комиссионных, выплачиваемых брокеру.

Цена валовая – цена, в которую входят затраты на перевозки, страхование и другие расходы.

Цена восстановленная – цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения.

Цена действительности – цена, по которой совершается сделка; окончательная цена, на которую согласились покупатель и продавец.

Цена единицы товара – цена, указанная на упаковке, позволяющая произвести пересчет на единицу объема или веса товара, чтобы покупатель смог сопоставить цены на сходные товары.

Цена единственная – твердая цена продажи или покупки, обозначенная клиентом брокеру.

Цена заключительная – диапазон цен, курсов, котировок, зарегистрированных на бирже перед ее закрытием.

Цена закупочная – цена, по которой государство осуществляет приобретение сельскохозяйственных продуктов, других видов товаров у производителей для государственных нужд в целях поддержания сельскохозяйственного производства.

Цена интервенционная – повышенная цена приобретения некоторых видов товаров, устанавливаемая государством или группой государств на основе межправительственных соглашений с целью поддержки производства данного товара.

Цена иска – денежная величина требования, заявленного истцом при подаче иска в суд, арбитраж, подлежащая взысканию с ответчика в пользу истца при положительном решении суда.

Цена картельная – монопольная цена, устанавливаемая участниками картели для устранения конкурентов.

Цена каталога – цена, публикуемая в каталогах и проспектах фирм, предприятий оптовой и розничной торговли.

Цена КАФ (на условиях «стоимость плюс фрахт») – цена, в которую включены расходы по доставке, транспортировке товара от продавца туда, где товар примет покупатель, не включающая расходы на страхование груза.

Цена конверсии – 1) цена, по которой облигации могут быть обменены на акции или другие ценные бумаги того же эмитента; 2) стоимость, vznikшая при обмене одних ценных бумаг на другие.

Цена конвертируемая – цена акции в конвертируемой валюте, определенная в момент эмиссии и служащая эквивалентом для последующих операций.

Цена консалтинговых услуг – величина оплаты за консультационные услуги.

Цена контрактная – цена, фиксируемая в сделке по купле-продаже товара (контракте), в том числе при внешнеторговых операциях: 1) твердая, зафиксированная на определенном уровне в момент подписания контракта; 2) с последующей фиксацией, которая устанавливается в согласованные сторонами сроки; 3) скользящая – изменяемая по согласованной схеме в течение периода действия контракта.

Цена котировальная – цена, определенная на основе котировок.

Цена красная (умеренная рыночная цена) – цена сделки, удовлетворяющая и продавцов, и покупателей.

Цена кредита – процентная кредитная ставка, ставка за кредит.

Цена «кросс-овер» – цена, когда ценные бумаги, выпущенные ранее в обращение, рефинансируются за счет поступлений от их нового выпуска до наступления срока погашения.

Цена лимитированная – 1) минимальная гарантированная цена, по которой государство или другой потенциальный покупатель гарантируют производителю закупку данного товара; устанавливается на определенный период; 2) максимальная цена, устанавливается в процессе разработки нового товара.

Цена лицензии – 1) показатель полезности технологии или других ноу-хау, предоставляемых потребителю по лицензии; в основе этой цены – представление о величине дополнительного дохода у покупателя за счет исполь-

зования предмета лицензии в бизнесе; 2) цена программного продукта, приобретаемого у разработчика или его дилера; по такой схеме продается большинство компьютерных программ.

Цена льготная – пониженный уровень цены на товар в целях стимуляции продаж либо цена, дотируемая для отдельных групп покупателей.

Цена мировая – денежное выражение интернациональной стоимости единицы реализуемого на мировом рынке товара.

Цена монопольная – цена, устанавливаемая на рынке монополистами с целью извлечения сверхприбыли.

Цена нарицательная – цена, проставленная на лицевой стороне ценной бумаги (облигации или сертификата); обозначенная на банковском билете, чеке или товаре.

Цена несобственная – превышение рыночной цены опциона над суммой, которую можно было бы получить, если использовать опцион и реализовать товар.

Цена нетто – 1) цена товара на месте его купли-продажи, с которой не делается скидка; 2) для продавца – фактическая выручка от продаж товара за минусом расходов по исполнению сделки, для покупателя – сумма, уплаченная продавцу.

Цена номинальная – 1) исходное значение цены, величина стоимости денег, ценных бумаг, зафиксированная на них; 2) биржевая котировальная цена за товар, по которому в день котировки не были заключены сделки; 3) преysкурантная цена до вычета скидки.

Цена общая – 1) цена на весь купленный товар, состоящий из различных компонентов, материалов или предметов разных сортов, размеров; 2) цена, включающая все расходы.

Цена оптимальная – цена, полученная на основе реальных оценок затрат и дохода от реализации товара.

Цена оптовая – цена товара, продаваемого крупными партиями. Обычно оптовые цены ниже розничных (благодаря экономии на торговых издержках).

Цена осуществления опциона – цена заключения опционной сделки; зависит от соотношения спроса и предложения опционов, тенденции цен, размера банковского процента и времени до прекращения права на опцион.

Цена отправная – цена, ниже которой продавец не согласен продавать товар, или цена, которую готов заплатить покупатель.

Цена отпускная – 1) цена, по которой предприятие отдает свой товар потребителям; 2) цена на продукцию, отпускаемую заготовительными организациями.

Цена падающая – цена, характерная для понижающейся конъюнктуры рынка.

Цена паушальная – цена разнородных по качеству товаров, устанавливаемая в среднем, вне зависимости от индивидуальных качеств, сортов отдельных единиц товара.

Цена перекупки – цена кредита в случае, когда инвестиционный фонд вынужден востребовать возвращение кредита из-за изменения каких-либо условий; из суммы кредита при этом вычитаются комиссионные и другие расходы.

Цена по клирингу – ежедневная цена, по которой расчетная палата осуществляет между ее членами расчеты по всем сделкам.

Цена покупателя – цена, по которой покупатель готов приобрести товар. Цена покупателя формируется исходя из собственных представлений лица, приобретающего товар, о полезности товара, его необходимости, оценки сравнения с аналогичными товарами, в зависимости от моды на конкретный товар, а также с учетом уровня доходов покупателя, имеющихся у него в наличии денежных средств. В цене покупателя отражаются его спрос на данный товар, потребительские предпочтения этого товара на рынке, отсюда цена покупателя может быть названа и ценой спроса.

Цена покупная – цена товара, формирующаяся из фабричной цены изделия, издержек на его реализацию и прибыли участников процесса обращения.

Цена полная – цена, включающая надбавки к базисной цене.

Цена поставки – цена на поставку товаров по срочным контрактам, устанавливаемая расчетной палатой.

Цена потребления – совокупность продажной цены и стоимости потребления.

Цена поясная – цена, дифференцированная с учетом географического положения места сделки; цена одного и того же товара, характерная для ряда регионов.

Цена предельная – 1) максимально допустимая повышенная или сниженная цена на рынке в течение торгового цикла, сезона; 2) цена по заказу брокера с учетом ограничительных условий.

Цена предложения – 1) цена при состоянии спроса и предложения, при котором складывается рынок продавца; 2) цена, по которой продавцы на данном рынке предлагают товар к продаже; зависит от объема продаж, издержек продавца и ряда других факторов.

Цена прейскурантная – цена на продукцию, товары, услуги, зафиксированная в прейскуранте.

Цена прекращения производства – цена товара, при которой предприятие не покрывает свои издержки производства; она равна минимальным предельным издержкам.

Цена престижная – высокая цена, ориентированная на покупателей, больше обеспокоенных качеством товара, его уникальностью, чем ценой.

Цена продавца (цена продажи) – цена, по которой продавец готов продать свой товар с учетом издержек производства и обращения товара, стремления получить намеченную прибыль от продажи товара, производственных возможностей изготовителя, цен на аналогичные товары. Цена продавца – цена предложения товара продавцом, она зависит от факторов, влияющих на предложение товара на рынке. На цену продавца оказывает влияние и субъективный фактор – психология продавца. Термин «цена продавца» отражает одновременно и цену производителя товара, поскольку именно производитель в основном формирует цену, по которой продавец предлагает товар покупателю.

Цена производства – часть цены товара, обусловленная издержками производства, равная сумме издержек производства и прибыли производителя (без включения издержек обращения).

Цена проникновения на рынок – 1) низкая цена для товара или услуг, предназначенная для захвата рынка; 2) цена, по которой данный товар заведомо найдет спрос на данном сегменте рынка.

Цена «просела» – термин, обозначающий резкое падение цены, обусловленное воздействием других рынков; применяется по отношению к товару, на который длительное время цена изменялась незначительно и неожиданно упала.

Цена равновесия дохода и издержек – цена, при которой производитель товара получает максимальную прибыль; при дальнейшем увеличении цены падает объем продаж вследствие падения спроса, что способно привести к уменьшению общей прибыли. С другой стороны, уменьшение цены ниже этого уровня становится причиной снижения прибыли.

Цена равновесия спроса и предложения – цена, устанавливающаяся при равенстве спроса и предложения в ситуации, когда цена продавца и покупателя в результате последовательных уступок совпали между собой.

Цена разовая – цена на продукцию производственно-технического назначения, изготавливаемую по разовому заказу.

Цена расчетная – единая цена каждой фьючерсной позиции на данный день; устанавливается на основе цен сделок, совершенных непосредственно перед окончанием торгов предыдущего дня. Используется для подсчета

маржи и для определения цен, по которым ликвидируются фьючерсные контракты в случае поставки реального товара.

Цена реализации – 1) курс, по которому покупатель (владелец) опциона может покупать (или продавать) ценные бумаги при реализации опциона; 2) цена, по которой товар продан или продается, реализуется.

Цена резервирования – низшая отправная цена, ниже которой продавец не согласен продавать свой товар.

Цена розничная – цена на товар, продаваемый в личное потребление в малых, единичных количествах; цена товара в розничной торговле.

Цена с дивидендом – отражаемое в цене акций право покупателя на получение очередных дивидендов; непосредственно перед выплатой дивидендов такое право не предоставляется.

Цена с надбавкой – цена выше номинала на определенную величину.

Цена с последующей фиксацией – цена, устанавливаемая в ходе реализации договора, в котором определяется правило ее фиксации.

Цена при уплате наличными – цена на рынке наличных сделок; в оптовой торговле может означать также платеж в течение определенного короткого срока.

Цена с приплатой – цена, к которой добавляется определенный процент.

Цена со скидкой – базисная цена товара, уменьшенная на величину скидки, которая предоставляется приоритетному покупателю или заказчику либо при продаже большой партии товара.

Цена CIF (СИФ) – цена, в которую включены все расходы продавца по перевозке грузов, оплате таможенных сборов и страхованию товара, вплоть до доставки товара покупателю.

Цена скользящая – цена, устанавливаемая на изделие с длительным сроком изготовления, рассчитываемая на основе принципа скользящего, учитывающего изменения в издержках производства (изменение цен на материалы, топливо и т. п.), которые имели место за период, необходимый для всего цикла изготовления этого изделия, например для строительства здания, судна.

Цена сопоставимая – цена, приведенная по величине к условиям определенного периода времени, на определенную дату. Сопоставимые цены используются при сравнении объемов производства, товарооборота, других показателей в отдельные периоды с тем, чтобы избежать искажений, вносимых инфляцией. Так, при сравнении измеряемых в денежном выражении уровней потребления в разные периоды необходимо умножать физическое потребление на сопоставимые цены.

Цена спот – цена, по которой товар продается с немедленной оплатой, устанавливается при совершении сделок на наличные товары или валютных сделок.

Цена справочная – цена, являющаяся исходной для продавца и покупателя при определении контрактной цены, фиксируемой в документе о сделке.

Цена спроса – 1) рыночная цена при таком состоянии спроса и предложения, когда складывается рынок покупателя; 2) цена, по которой покупатели товара на данном рынке готовы покупать товар; зависит от объема спроса, денежных возможностей покупателей и ряда других факторов.

Цена «страйк» – фиксированная цена, по которой приобретается позиция на фьючерсные контракты при реализации опционов.

Цена ступенчатая – цена на конкретную серийную продукцию производственного назначения, снижающаяся скачкообразно по мере сокращения издержек или морального старения товара.

Цена субвенционированная – цена, которая ниже или равна себестоимости продукции благодаря государственным дотациям производителю.

Цена твердая – цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия.

Цена тесная – цена, которой соответствует минимальный разрыв между ценами покупателя и продавца по конкретной ценной бумаге.

Цена торговая – цена товаров, приобретаемых розничным торговцем у оптовика для дальнейшей продажи.

Цена трансфертная – внутрифирменная цена, применяемая в сделках, расчетах между отдельными подразделениями, филиалами корпораций; как правило, конфиденциальна.

Цена третичная – цена, используемая при разработке условий купли-продажи собственности компании, акции которой не обращаются на вторичном рынке конкретных бумаг, рыночная стоимость такой компании не может быть определена точно.

Цена удельная – средняя цена товарной единицы, статистический показатель движения цен в международной торговле.

Цена управляемая – цена, определяемая на основе изучения спроса и предложения в условиях сильно монополизированного рынка.

Цена успокаивающая – цена, устанавливаемая продавцом чуть ниже привычной круглой величины; внедрение такой цены – психологический прием для привлечения покупателей, например, когда товар предлагается по цене 999 руб. вместо 1000 руб.

Цена уторговывания – цена, возникающая в результате переговоров, в ходе которых покупатель стремится снизить первоначально назначенную

продавцом цену, используя тактические и психологические приемы, чем добивается снижения цены.

Цена фабричная – цена товара, складывающаяся из материальных издержек, оплаты труда и общезаводских расходов в расчете на единицу товара (по сути, себестоимость производства).

Цена фактическая – цена, по которой реально совершается сделка.

Цена фактурная – цена, указанная в фактуре (счете) на поставленный товар.

Цена ФАС (франко вдоль борта судна) – цена товара, исчисляемая с учетом транспортных расходов отправителя, доставляющего товар до пункта погрузки на транспортное судно.

Цена флеш – экспресс-информация при запаздывании данных о ценах на бирже; чтобы компенсировать запаздывание, делается выборка и немедленная публикация цен на 30 важнейших видов бумаг, что позволяет оценить состояние рынка.

Цена FOB (франко-борт) – цена товара, исчисленная с учетом страхования и транспортных расходов отправителя по доставке товара на транспортное средство.

Цена франко – цена товара, определенная с учетом возмещения транспортных расходов по доставке товара до пункта, указанного после слова «франко», например, цена франко-вагон, цена франко-склад получателя и т. д.

Цена фьючерсная – цена, сформированная по биржевым фьючерсным сделкам.

Цена хорошая – курсовая стоимость ценных бумаг на рынке при незначительной разнице между ценами продавца и покупателя.

Цена чистая – выручка от продажи или общий платеж за покупку после вычета или, соответственно, прибавления всех расходов, связанных с продажей, покупкой.

Цена шанса – 1) издержки выбора инвестиций с меньшим доходом в сравнении с выбором, основанным на повышенном риске в надежде на повышенную прибыль; 2) самый высокий доход по одному из возможных видов инвестиций.

Цена эмиссии – цена акций, предложенных для широкой публичной продажи после эмиссии.

Современные технологии ценообразования довольно разнообразны. Прежде всего, следует назвать блок затратных способов установления цен, который представлен методологией, выражаемой формулой «издержки + прибыль».

Совершенно неправомерно представление о том, что это один конкретный метод, изложенный во многих учебниках и учебных пособиях по ценообразованию, что является, на наш взгляд, полным игнорированием многомерности рынка и соответствующих каждой его модели вариаций установления цены по указанной формуле. Конкретно для переходной экономики мы выделяем девять методов установления цены по формуле «издержки + прибыль».

Другой группой методов ценообразования выступает блок нормативно-целевых способов ценообразования, когда издержки или прибыль устанавливаются нормативно, например, при необходимости осуществления минимальных затрат или политики ускоренной амортизации и т. п. В этом случае к двум параметрам формулы «издержки + прибыль» добавляется либо конкретно установленный норматив затрат, либо норматив прибыли. Так, при повышенном качестве товара устанавливается определенная надбавка, которая фактически является нормативом. И с такого норматива либо платится НДС, либо не уплачивается налог (налоговая льгота).

Разновидностью нормативного ценообразования выступает целевое ценообразование, направленное не только на получение прибыли, но и, напротив, на ускорение сбыта товара и экономию времени, либо на широкую рекламу товара и его распродажу по соответствующим ценам. В этом случае происходит формирование цены либо с ориентацией на предложение, либо с ориентацией на спрос в зависимости от того, какой рынок складывается в данном случае: рынок покупателя или рынок продавца.

Рассчитывая точку безубыточности своего предприятия, предприниматель должен анализировать также и минимальные пределы убытков и прибылей, для того чтобы определить приемлемую или неприемлемую цену товара. Можно также использовать и метод определения цены продаж на основе анализа максимального цикла убытков и прибыли, если, конечно, доля рынка и общая ситуация позволяют это сделать. Тем самым практически каждый предприниматель должен определять цену своего продукта с ориентацией на конкуренцию, которая имеет место даже в условиях чистой или двусторонней монополии, не говоря уже о полиполии, олигополии и иных моделях рынка. Поэтому вряд ли правомерно выделять какой-то особый конкурентный способ установления цен, так как рынок в любом случае – конкурентная среда, а ценообразование всегда конкурентно, даже в случае с монопольным ценообразованием, когда эта конкурентность выражена минимально.

Часто новички используют технологии формирования цены с прямой или косвенной ориентацией на цены конкурентов, что является класси-

ческим выражением ориентации производителя на конкуренцию. Такая ориентация может выступать в виде гонки за лидером (по престижным товарам), а иногда и, наоборот, в виде аутсайдера (при сезонных распродажах товаров). Состязательный или относительный принцип формирования таких цен позволяют предпринимателю скорее адаптироваться к конкурентной среде, не вызывая угрозы объединения конкурентов против новичка. Когда же предприниматель использует не соотносительные или состязательные, а интервенционные подходы и устанавливает цены товара с использованием политики «прорыва на рынок» или «товарной интервенции», то угроза объединения конкурентов против новичка резко возрастает. Именно поэтому не состязательные, не соотносительные, а интервенционные цены крайне редки и временны. К числу таких способов формирования цены можно отнести метод «снятия сливок», суть которого состоит в формировании высокой цены на краткосрочный период с целью получения максимальной выгоды. Он используется в случае, если предприниматель выходит на рынок однократно и не предполагает долго там находиться.

Следующий блок ценовых технологий связан с агрегативным подходом к установлению цены. Поскольку большинство современных товаров имеет сложную структуру и относится к категории технологически сложных изделий, особое значение имеет отслеживание ценообразования по конкретным блокам, деталям, узлам такого товара. К примеру, трактор Foton Lovol можно представить как совокупность многих агрегатов: мотора, оснастки, кузова, карбюратора, кардана и т. п. Обозначим все эти агрегаты цифрами и представим, что каждый из них имеет свою цену и эта цена изменяется либо синхронно, либо в своем особом режиме:

Агрегат 1 – 8000 у. е.

Агрегат 2 – 7000 у. е.

Агрегат 3 – 6000 у. е.

Агрегат 4 – 5000 у. е.

Агрегат 5 – 4000 у. е.

Агрегат 6 – 3000 у. е.

Агрегат 7 – 2000 у. е.

Агрегат 8 – 1000 у. е.

Агрегат 9 – 500 у. е.

Исходная общая (совокупная) цена изделия будет равна 36 500 у. е., или около 3 млн руб.

Если представить, что каждый из агрегатов в условиях конкуренции и инфляции подорожал на одну и ту же величину (например, на 10%),

то можно совокупную цену умножить на эту величину и получить искомую цену на текущий период. Но если каждый агрегат дорожает по-разному, например, первый – в 2 раза, второй – на 50%, третий – на 30%, четвертый – на 20%, а пятый остается без изменений, то это будет совершенно иная цена.

При синхронной, или сбалансированной, инфляции новая цена будет равна 40 150 у. е., или 3,2 млн руб. (по курсу 1 у. е = 80 руб.).

При несбалансированной инфляции, когда цена на разные агрегаты трактора растут разными темпами, цена на трактор будет другой.

Для точного калькулирования цены и обеспечения максимального сбыта, получения максимальной прибыли (выгоды) как раз и используется агрегативное ценообразование.

Важным способом ценообразования является блок методов формирования цены на основе ощущаемой клиентами полезности товара. С этой целью в супермаркетах, салонах и иных коммерческих организациях и предприятиях создаются максимально комфортные условия для апробации товара, предварительного знакомства с ним, совершенствуются обслуживание, технологии продаж, доставки, другие аспекты сбытовой политики. В этом случае имеет место формирование своеобразной психологической цены. Продавец должен учитывать не только экономические, но и психологические факторы цены. Например, то, что многие потребители рассматривают цену как показатель качества товара. «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи», – рассуждают они. Отсюда цены устойчиво высокие. Многие продавцы считают, что цена обязательно должна выражаться нечетным числом («успокаивающая» цена).

Таким образом, покупательское восприятие становится основным фактором ценообразования. Определенный интерес представляет закрытое ценообразование, когда цена устанавливается на основе закрытых (тендер) или конкурсных (аукцион) торгов. Так, в условиях голландского аукциона при формировании цены фирма отталкивается от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от зависимости между ценой и издержками, ценой и спросом. Для получения контракта фирме приходится предлагать цену ниже, чем у других. В условиях английского (классического) аукциона, наоборот, выигрывает тот, кто назначит более высокую цену. В первом случае цена не может быть ниже себестоимости, во втором она должна быть назначена в строго определенный срок (до удара молотка). Есть и другие методы установления цены. Однако следует различать тактический и стратегический подходы в ценообразовании.

Стратегический подход зависит от этапов жизненного цикла товара, положения фирмы на рынке, объемов сбыта, оборота, спроса, издержек и т. д. При этом фирма учитывает не только текущие, но и перспективные задачи: необходимость разработки нового товара, сохранение или изменение основных параметров хозяйственной деятельности. Можно выделить ряд конкретных вариантов ценовой стратегии фирмы (таблица 13).

Таблица 13

Соотношение цены и качества товара

Качество товара	Цена товара		
	Высокая	Средняя	Низкая
Высокое	Стратегия премиальных наценок	Стратегия глубокого проникновения на рынок	Стратегия повышенной ценностной значимости
Среднее	Стратегия завышенной цены	Стратегия среднего уровня	Стратегия доброкачественности продукта
Низкое	Стратегия ограбления	Стратегия показного блеска	Стратегия низкой ценностной значимости

Комментарии по каждой ценовой стратегии позволяют прийти к очень важному выводу: в принципе, любая ценовая стратегия предполагает внешение регулярных корректив и даже дискриминационных мер. Поэтому наш анализ современных технологий в области ценообразования будет неполным, если мы не выделим блок методов, который составляет дискриминационное ценообразование. Оно осуществляется с учетом особенностей покупателей (пол, национальность, возраст и т. п.) и часто вступает в противоречие с действующим законодательством. Однако, будучи по своей природе «инициативным», дискриминационное ценообразование может быть нацелено не только на повышение, но и на понижение цены. Это зависит от государственного ценового контроля, реакции потребителей (консюмеризм), отношения конкурентов. Дискриминационное ценообразование возможно и по другим критериям: с учетом времени сбыта, местонахождения торгующей организации, фазы жизненного цикла товара, места расположения торгующей организации и др. Но в любой ситуации методика расчета цены в самом общем виде выглядит следующим образом:

- 1-я стадия: постановка задачи в области ценообразования;
- 2-я стадия: определение спроса (сегментация);
- 3-я стадия: определение издержек;
- 4-я стадия: анализ конкурентов;

5-я стадия: выбор метода ценообразования;

6-я стадия: установление окончательной цены.

Эта методика изоморфна, хотя и с определенными отклонениями. Поэтому общая стратегия ценообразования вполне возможна для предприятий АПК. Реальным также является и осуществление общей целенаправленной государственной ценовой политики на макро- и мезоэкономическом уровнях. Однако зависимость спроса и, соответственно, цен на сельскохозяйственную продукцию зависит также от сезона, времени года, погодных условий и т. д. Поэтому надеяться на стабильность оптовых и розничных цен на продукцию АПК в длительном периоде вряд ли возможно. Здесь более целесообразным является политика ориентации на динамическое ценовое равновесие.

Равновесие как научная категория употребляется в широком и узком смысле слова. Наиболее общее понимание равновесия сводится к следующему: это состояние какой-либо системы, в которое она возвращается в соответствии с собственными закономерностями существования и развития, к которому она постоянно тяготеет и которое постоянно воспроизводится. Система находится в равновесии, если действующие в ней противоречивые тенденции и силы уравниваются и сама система остается при этом целостной, качественно и количественно определенной. Вопрос о том, как оценивать такое равновесие, это отдельная проблема, носящая аксиологический, а не онтологический или гносеологический характер. В экономической теории есть два аспекта исследования проблемы экономического равновесия: структурный и оценочный.

Некоторые экономисты предлагают воздерживаться от оценочных суждений, ограничиваясь лишь аналитическим исследованием, то есть выступают с позиций чистого технократизма в экономике. Другие, наоборот, увлекаются оценочными суждениями, идущими в ущерб аналитическому анализу, что также вредно. В самом деле, представим себе лес как экосистему, которая состоит из живых существ, фауны и флоры и находится в равновесии (биогеоценоз). При этом, если волк пожирает зайца, кому-то это кажется жестоким, но если хищник не получит еды, то погибнет, а в результате нарушится привычное, сложившееся в природе соотношение различных видов животных.

Таким образом, уничтожение выступает одним из элементов равновесия, хотя, с точки зрения зайца, этот элемент плох, и заяц высказался бы, если мог, за мирное сосуществование в лесу. В экономике происходит примерно то же самое: в условиях конкуренции нет друзей, а есть только партнеры, борьба между которыми дает возможность выжить лишь сильнейшим.

Исходя из общественной человеческой морали, это плохо, а в плане экономики – привычно, приемлемо, нормально. Тем самым равновесие есть нормальное состояние экономики, хотя оценки этого состояния могут быть принципиально различными. Равновесное состояние экономики характеризуется специфическими признаками. Прежде всего, следует различать внутренние механизмы регулирования равновесия, обеспечивающие равновесность экономической системы и внешние факторы, воздействующие на экономическую систему и способствующие ее равновесию.

К числу внутренних механизмов следует относить экономические параметры: спрос, предложение, цену, конкуренцию и т. д.

К числу внешних факторов относятся экономическое поведение и психология людей, роль государства (его экономическая политика), господствующие идеологии, традиции, нормы морали и нравственности.

Из соединенного воздействия этих факторов может быть достигнуто такое состояние, когда налицо поступательный характер экономического развития, нормальное состояние экономики. Нормальное состояние экономики – понятие относительное. Оно представляет собой, во-первых, реально сложившееся состояние на большинстве предприятий, в большинстве случаев; во-вторых, это такое состояние, при котором экономика продолжает существование и развитие.

Венгерский экономист Я. Корнаи, например, даже полагает, что застой – нормальное состояние азиатского способа производства, а дефицит – нормальное состояние дефицитной экономики и т. п. Иначе говоря, общественные (в том числе и экономические) системы нельзя характеризовать единственным всеобщим толкованием нормального состояния, нормальности. Правильнее представлять норму как определенную множественность, инвариантность допустимых нормальных состояний. Например, нормальная температура здорового человека отнюдь не 36,6 °С, она нормальна в диапазоне от 35 до 36,8°.

Важной характеристикой нормального состояния экономической системы или ее равновесия является способность воспроизводиться, восстанавливаться и развиваться. Предрасположенность системы к восстановлению, сохранению, развитию, иначе говоря, ее креативность, ее творческий потенциал саморазвития есть неотъемлемое свойство экономического равновесия. Представим двух супругов, один из которых бесплоден. Семья становится ненормальной, равновесие в ней нарушается. Так и в экономической системе. Креативность, собственно, и обеспечивает само существование системы в пространстве и во времени, обеспечивает положительный алгоритм ее развития. И наоборот, система находится в состоя-

нии неравновесия в том случае, когда временно в результате каких-либо колебаний (случайных или закономерных) она отклоняется от собственных норм, выходит за систему координат нормального состояния, за пределы области допустимых отклонений. Неравновесие может быть случайным, единичным, временным, краткосрочным, а может быть и закономерным, тотальным (всеохватывающим), перманентным (длительным). В свою очередь, равновесие иногда также представляют как частичное или частное (например, равновесие на локальных рынках труда, капитала, товаров широкого спроса) и общее (экономическое в целом). Это, с нашей точки зрения, глубочайшее заблуждение, поскольку частичное равновесие или единичное равновесие – это кажущееся равновесие, не обеспечивающее подлинного макроэкономического равновесия. Тем не менее в современной экономической литературе узкое толкование экономического равновесия довольно распространено.

Считается, что равновесной является такая экономика, где предложение удовлетворяет спрос (Л. Вальрас). Определение равновесия по Вальрасу нельзя считать безукоризненным, поскольку предложение может удовлетворять спрос по-разному: точно или с большим перекрытием (кризис перепроизводства). Я. Корнай, например, полагает, что в ситуации перепроизводства говорить о кризисе не следует, так как экономика в общем и целом продолжает развиваться. Но если учесть, что перепроизводство ведет к убыткам, разорениям, росту безработицы и спаду в производстве, то это самый элементарный циклический кризис. Вальрасовское равновесие между спросом и предложением есть яркий пример представлений о частичном равновесии, понимании равновесия как специального случая состояния равновесия в широком смысле. Но тогда можно выделить и иные случаи частного равновесия или неравновесия. Более того, Я. Корнай вообще утверждает, что нет такой реально существующей системы, нормальное состояние которой было бы равновесием по Вальрасу. Иначе говоря, точного, стопроцентного совпадения спроса и предложения на весь ассортимент товаров, поступивших на национальные рынки, нет ни в одной стране. Какие же возможные ситуации экономического неравновесия можно определить:

- 1) когда спрос равен предложению;
- 2) когда спрос во времени несколько опережает предложение;
- 3) когда спрос во времени несколько отстает от предложения.

Если спрос опережает предложение или отстает от него не временно, а постоянно, это означает, что производство не в силах обеспечить рынок необходимыми товарами физически, а это уже ситуация неравновесия

по Вальрасу. По логике Я. Корнаи, дефицитная экономика тем не менее также может характеризоваться равновесием, поскольку частные случаи дефицита и даже тотальный дефицит еще не вызывают нарушения нормального состояния экономики и ее гибели. Спустя всего лишь три года после написания его книги «Дефицит» и 14 лет после опубликования более ранней книги «Антиравновесие» началась перестройка, а затем произошла гибель советской экономической системы, основанной на дефиците и очередях. Исходя из реалий современного состояния экономики, можно сделать вывод, что общее экономическое равновесие нельзя сводить к равновесию между спросом и предложением (по Л. Вальрасу), в чем Я. Корнаи был, безусловно, прав. Но, с другой стороны, нельзя рассматривать диспропорциональную и дефицитную экономику или статичную (застойную) ситуацию как равновесную, что делал сам Я. Корнаи. Крах административной хозяйственной, застойной советской экономики в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века наглядно показал, что такая статичность – лишь видимость, а имплицитные процессы, скрытые на поверхности явлений все равно нарастают и в конечном счете разрушают экономику изнутри.

Обратимся к понятиям *динамического равновесия* и *структурного равновесия*. Под термином «динамическое равновесие» подразумевается устойчиво развивающаяся экономика, когда процесс ее обновления, модернизации, совершенствования, трансформации ведет к ускорению экономической динамики, улучшению показателей макроэкономического состояния страны. Если имеет место спад, депрессия, неполная загрузка производственных мощностей, растущая безработица, то говорить о динамичном равновесии бессмысленно. Структурное равновесие предполагает не только равновесие спроса и предложения, но и расходов и доходов (бюджет, финансовый баланс), ценовое равновесие (соответствие цен продавцов и цен покупателей), динамичное равновесие (пропорциональность и сбалансированность, соответствие темпов развития отраслей экономики, регионов страны и т. д.). Структурное равновесие есть полное равновесие, в котором равновесие приобретает не только горизонтальные, но и вертикальные связи, проявляющиеся как разнообразные экономические эффекты: эффект замещения, эффект богатства, предельные издержки, предельная выгода, альтернативная стоимость и т. д.

Особое значение для понимания динамического равновесия в целом и ценового динамического равновесия в частности имеет аксиоматика ценового равновесия. При изучении проблемы рыночного равновесия необходимо исходить из использования понятий совокупного спроса и совокупного предложения. В современной экономической литературе под

совокупным спросом подразумевается сумма индивидуальных, частных опросов. Это можно представить себе в виде суммы кривых спроса $A^1 B^1 - A^4 B^4$ на рынках труда (на рабочую силу), капиталов (на инвестиции), средств производства (технологии и оборудование или сырье) и на потребительском рынке. Аналогично обстоит дело и с предложением (рис. 3).

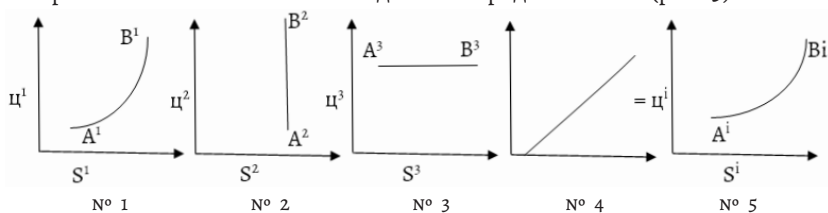


Рис. 3. Фрагментация совокупного рыночного спроса:
 № 1 – спрос на рабочую силу, № 2 – спрос на финансовые средства,
 № 3 – спрос на средства производства, № 4 – спрос на потребительские товары,
 № 5 – совокупный спрос

Однако эта аксиома нуждается в коррекции. Суммировать кривые спроса на рабочую силу и ширпотреб, на инвестиции и станки – это все равно что сравнивать запах яичницы с фонарным столбом. Суммировать качественно и количественно различные понятия спроса бессмысленно. Речь должна идти не о суммированной средневзвешенной кривой как средней сумме индивидуальных кривых, а об интегрированной кривой, то есть об учете совокупного давления на рынке со стороны совокупного спроса посредством денежных агрегатов и не денежных факторов в каждый конкретный отрезок времени.

Важной аксиомой теории спроса и предложения является так называемый закон убывания спроса, который можно сформулировать следующим образом: если цена какого-либо товара повышается, то спрос при неизменности всех других факторов будет падать.

Эта аксиома также нуждается в серьезной коррекции. При неизменности всех прочих факторов рост цены отнюдь не на всех рынках и далеко не при всех ситуациях порождает падение спроса. В условиях дефицитной российской экономики 60–70-х годов XX века мы это уже наблюдали. Я. Корнаи прекрасно проиллюстрировал это в своей монографии «Дефицит».

Эта же зависимость, выраженная наоборот, звучит следующим образом: если на рынке предложение какого-либо товара возросло, то при прочих равных он может быть реализован по более высокой цене. Главное в этих определениях в том, что речь идет только о возможности реализации товара по более высокой цене при сокращении предложения и, наоборот,

о возможности реализации товара по более низкой цене при увеличении предложения. Ни о каком автоматизме, а значит, и о законе как таковом здесь не может быть речи. К сожалению, большинство современных экономистов над этой стороной проблемы не задумываются.

Закон постепенного убывания спроса имеет силу только в отношении конкурентной экономики и товаров, характеризующихся эластичностью. В учебнике «Курс экономической теории» под редакцией проф. А. С. Богданова, М. Н. Чепурина и др. сказано, что данный закон имеет силу в отношении практически всех товаров, что принципиально неправильно. В отношении товаров, характеризующихся жесткой неэластичностью и ограниченностью (редкостью), таких как земля, деньги, раритеты и пр., рост цены отнюдь не всегда ведет к падению спроса на них, скорее наоборот. В свою очередь, рост предложения таких товаров весьма лимитирован и поэтому не вызывает падения спроса и цен на них.

Большинство экономистов исходит сегодня из того, что закон убывающего спроса по мере роста товарных цен действует в связи с ограниченностью доходов потребителей. Это совершенно правильное допущение, которое, однако, не всегда носит абсолютный характер. Нехватка доходов или средств в конкретный момент времени отнюдь не равнозначна падению спроса и интереса потребителя к товару. Используя современные коммерческие технологии продаж товаров в кредит или практику предоставления (получения) кредитов для покупки товаров (как факторов производства, так и потребительских товаров), общество эту, казалось бы, абсолютную аксиому, превращает в относительно временное и относительно верное положение. Важно отметить, что покупатели отнюдь не сокращают расходы на покупку товаров, цены на которые растут, если они ожидают дальнейшего роста товарных цен. И это становится не исключением из правила, а самим правилом.

Для каждого товара существуют свои кривые спроса и предложения. Поэтому всякое пересечение кривых спроса и предложения имеет частный характер или случай. Если их пересечение происходит в точке, в которой объем предложения полностью совпадает с объемом спроса, то мы имеем частный случай ценового равновесия. Графически, однако, можно представить себе, что кривые спроса и предложения постоянно смещаются в системе оси абсцисс и ординат. На величину спроса и предложения помимо цены влияют уровень доходов граждан и предприятий, полезность товаров, особенности товаров-заменителей (субститутов), потребительские предпочтения и т. д.

Из вышеизложенных рассуждений можно сделать вывод о том, что на рынке постоянно происходят колебания спроса и предложения, а значит,

и товарных цен. Если формируется определенная цена на определенный товар, при которой спрос и предложение совпадают, покрывают друг друга, то правомерно говорить о частном случае равновесия или о частичном равновесии. Но следует иметь в виду, что в экономике складывается и постоянно функционирует весьма сложная система цен, в которой изменения отдельной цены вызывают нарушения общего ценового равновесия. Поэтому если мы имеем ситуацию, когда вся система цен в обществе в определенный момент обуславливает совпадение спроса и предложения, то правомерно говорить о макроэкономическом ценовом равновесии (макроэкономический паритет цен). Следует обратить внимание на две, на наш взгляд, глубочайшие ошибки, которые допускают преподаватели экономической теории, трактуя проблематику экономического равновесия. Например, в уже упоминавшемся учебнике сказано, что «неправильно представлять себе ситуацию таким образом, что при снижении цены увеличивается величина спроса, но сам спрос как выражение потребности в данном товаре остается неизменным». В том же учебнике сказано, что «в точке равновесия экономическое движение прекращается». Рассмотрим эти положения внимательно. При изменении величины спроса не может не меняться и сама сущность спроса, его качественная определенность. Спрос как нужда в каком-либо товаре с изменением количественных параметров меняется качественно, содержательно: становится неустойчивым, иррациональным, ажиотажным, отрицательным, скрытым, индифферентным и т. п. Поэтому рассуждения о том, что изменение величины спроса, а равно и предложения, не связаны с самой сущностью этих понятий, далеки от диалектики. Далее, об отсутствии экономического движения в точке равновесия. Установление ситуации ценового равновесия отнюдь не означает статичного состояния экономики в целом и даже системы цен в частности. Представления о том, что равновесие есть покой и статичность, абсолютно виртуальны.

Конечно, одномоментное равенство спроса и предложения по цене – это абстракция. Но если допустить, что она имеет место в объективной реальности, то следует помнить, что ценовое равновесие отнюдь не совпадает с бюджетным равновесием или равновесием по потребительским предпочтениям или по издержкам производства. Именно поэтому такое равновесие неустойчиво, то есть имеет природу колебаний, которые происходят в определенном диапазоне импульсов между ценами, спросом и предложением. На состояние равновесия оказывает влияние и характер ценовых связей. В аграрной экономике он несколько иной, чем в промышленности или сфере услуг.

В современной экономической литературе принято выделять два типа взаимосвязей между рыночной системой как таковой и ценовыми измене-

ниями: вертикальные зависимости между ценой одного товара и ценами на факторы производства, посредством которых получен данный товар; горизонтальные зависимости между ценой одного товара и ценами на другие товары. Однако такое выделение носит явно феноменологический характер, поскольку исходит из предельно поверхностных допущений. Например, предполагается, что в результате изменения цен на товар А в сторону понижения спрос на товар А обязательно изменится в сторону повышения, а спрос на товар Б обязательно упадет. В свою очередь, падение спроса на товар Б приведет опять-таки обязательно к понижению цены на товар Б.

Фирмы, которые производят товар А, проявят повышенный спрос на факторы производства товара А, цены на которые пойдут вверх, а предприятия-производители товара Б сократят спрос на факторы производства товара Б, что приведет к снижению цен на них. Отсюда делается вывод, что изменения цен на потребительские товары обязательно вызовут изменения цен на факторы производства этих товаров. И хотя признается, что эти взаимосвязи не являются мгновенно действующими и автоматическими, но они все равно являются неизбежными и объективными. Но так ли это? Являются ли в действительности вертикальные связи оси «товар – факторы производства» таковыми, как это описано выше? Да, если речь идет о конкурентной рыночной экономике и эластичном спросе. Нет, если речь идет о нерыночной (переходной) или монополистической экономике и неэластичном спросе. Нет, если речь идет о рыночной конкурентной экономике, но анализируется жестко неэластичный по спросу и предложению товар (земля, деньги, раритеты, высококвалифицированная рабочая сила и т. п.). Таким образом, вертикальные зависимости отнюдь не объясняют феномены современной экономической практики.

Обратимся к горизонтальным ценовым взаимосвязям. В общем и целом они сводятся к следующему воздействию цен на экономику:

1. Рост цен на одни товары неизбежно ведет к снижению цен на другие товары (ситуация жесткой бюджетной ограниченности).
2. Рост цен на одни товары неизбежно ведет к росту цен на другие товары (эффект храповика, ситуация стагфляции).
3. Рост цен на товары снижает реальный доход потребителей.
4. Рост цен на факторы производства способствует росту цен потребительских товаров (и наоборот).
5. Возникают ценовые модификации и новые ценовые и коммерческие технологии.

Однако и горизонтальные ценовые зависимости современной экономической наукой только описываются (экономический позитивизм),

а не раскрываются. Так, абсолютно противоречащие друг другу ситуации 1 и 2 предполагают анализ, который исходит из следующих гипотез:

- 1) потребитель стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей;
- 2) производители стремятся к максимизации собственной выгоды (прибыли);
- 3) имеет место совершенная конкуренция, при которой цены не могут изменяться действиями хозяйствующих субъектов, последние лишь приспособляются к изменениям цен.

Совершенно очевидно, что все три гипотезы ложные, а ложные допущения делают невозможным объяснение ценовых взаимосвязей и, следовательно, достоверный прогноз.

Наиболее очевидно, что несостоятельность объяснения механизма формирования цены и ценовых связей следует из модели общего равновесия Л. Вальраса, где:

$X_1, X_2, X_3 \dots X_n$ – обозначение продуктов (товаров),

$P_1, P_2, P_3 \dots P_n$ – обозначения их цен,

$Y_1, Y_2, Y_3 \dots Y_n$ – производительные услуги,

$W_1, W_2, W_3 \dots W_n$ – цены производительных услуг

В модели Л. Вальраса все цены измеряются с помощью продукта X_1 . Так, P_3 (цена продукта X_3) есть не что иное, как количество X_1 , обмениваемое на единицу X_3 . Продукт X_1 является точкой отсчета, а его цена $P_1 = 1$.

Однако у этой модели имеются три погрешности. Во-первых, $P_1 = 1$, но как возникла сама P_1 , не раскрыто. Отсюда берется произвольный масштаб цен. Во-вторых, P_3 отнюдь не есть количество X_1 , обмениваемого на единицу X_3 ; скорее P_3 есть количество X_3 , обмениваемого на единицу X_1 (X_1 оценивается $P_1 = 1$). В-третьих, речь идет о меновой торговле, где деньги выступают как условная счетная единица, не имеющая собственной ценности. На последнее обстоятельство обратил внимание Р. Барр. Все это делает модель совершенно бессмысленной: один огурец стоит половину помидора или четверть тюбика помады...

А если предположить, что потребитель расходует весь свой доход, а производитель реализует весь товар, то вообще возникает тавтология. Вместо уравнения ценового равновесия, в соответствии с которым производитель и потребитель должны вести свою деятельность, мы получаем заявление о том, что для того, чтобы экономика была равновесной, нужно то-то и то-то, но как этого добиться, неясно... Это тем более очевидно еще и потому, что цены зависят от денег (их ценности), а ценность денег – от уже сложившегося уровня цен.

Классическая формула общего равновесия Л. Вальраса устанавливает, что общая стоимость товаров спроса совпадает с общей стоимостью благ предложения.

Если вместо общей стоимости товаров предложения мы поставим стоимость денег (их ценность), то получим уравнение, в левой части которого будет общая стоимость товаров, а в правой – соответственно деньги. Уравнения экономической теории дают, а равновесия нет. Почему? Потому что и слева, и справа рисуется сумма, а не интегральная величина:

$$T_1^{\mu} + T_2^{\mu} + T_3^{\mu} \dots + T_n^{\mu} = D_1 + D_2 + D_3 + D_4, \text{ или } T = D.$$

В контексте такой экономической «логики» утрачивается вся диалектика ценовых связей. В действительности же ценовые связи носят не линейный и тем более не однонаправленный, а многомерный, синергетический характер. Это, однако, вовсе не означает, что ценовые связи отрицают ценовое равновесие в неконкурентной или относительно конкурентной рыночной экономике. Дело в том, что прогнозирование и расчет рыночных цен может быть достоверным, только если он осуществляется на основе бюджетного равновесия, то есть в ситуации, когда:

- 1) доходы совпадают с расходами;
- 2) цены соответствуют спросу;
- 3) спрос вполне платежеспособен.

Вот почему гипотезы (допущения), кстати, вполне, с нашей точки зрения, допустимые (реалистичные) и соответствующие действительности, позволяют глубже взглянуть на ценовые связи. Так, горизонтальные и вертикальные ценовые связи в контексте бюджетной соразмерности доходов и расходов вовсе не будут строиться на ложных допущениях о том, что все производители стремятся максимизировать свой доход, а потребители – удовлетворение потребностей. В действительности такое стремление носит виртуальный и далеко не всеобщий характер. В контексте бюджетной соразмерности (равновесности) доходов и расходов (прибыль и издержки) горизонтальные и вертикальные ценовые связи будут ориентировать хозяйствующих субъектов не на максимизацию дохода, выгоды, удовлетворение потребностей, а на соизмерение затрат и доходов, то есть на то, что в народе называется «жить по средствам». Отсюда вполне допустимо сделать вывод о том, что абсолютная эластичность цен есть исключение, а не правило в рыночной экономике, прежде всего, потому, что в ней действует фундаментальный принцип бюджетной ограниченности. В силу этого общая трансформация цен по горизонтали и вертикали идет по убывающей, что вполне соответствует теории предельной полезности благ.

Так, при росте цен на отдельный товар второе предложение на этот товар будет сокращаться в соответствии с реальной динамикой цены и платежной способностью клиента. Более того, совокупный спрос может вообще остаться без изменений за счет переключения внимания клиентов с общих товаров на другие (товары-заменители).

Кроме того, цены на многие факторы производства (в том числе и сельскохозяйственные) вообще носят автономный характер, они могут в краткосрочной, среднесрочной и даже долгосрочной перспективах не отреагировать либо отреагировать неадекватно (неэластично) на изменение цен на потребительские товары.

В конечном счете вопрос сводится к тому, что ценовые связи формируют ценовое равновесие вовсе не тогда, когда кто-то что-то максимизирует. Он может с таким же успехом и минимизировать параметры своей хозяйственной деятельности (рецессия). Ценовое равновесие складывается тогда, когда эти ценовые связи адекватно отражаются на бюджетной дисциплине хозяйствующих субъектов, соответствуют их платежеспособности и бюджетной обеспеченности. Когда цены не соответствуют бюджетной обеспеченности, они не равновесны. Когда, к примеру, стоимость ВВП с 430 млрд руб. вдруг поднялась (т. е. стала оцениваться) до 536 млрд руб. без какого-нибудь реального его физического прироста, а у населения и предприятий, в банковском и биржевом обороте «гуляют» все те же 430 млрд руб., мы имеем классическую ситуацию ценового неравновесия, то есть несоответствия между T и D , реальной (стартовой) стоимости и номинальной (трансформировавшейся) стоимости ВВП. Это справедливо на макроуровне, но это справедливо и на микроуровне, то есть монистично по отношению к национальной экономике в целом и к отдельной личности, семье, фирме в частности. Изменение цены на отдельные товары, естественно, ведет к эмпирическому поиску равновесных ценовых (меновых) пропорций в народном хозяйстве. Период таких эмпирических ценовых колебаний по принципу маятника сокращается и неизбежно заканчивается, если при этом мы не поддаемся соблазну считать модифицирующиеся цены уже сложившимися ценами спроса, предложения, а тем более равновесия. Ничего подобного здравомыслящий человек допускать не может. Единственное, что он может, так это ждать и надеяться. Ждать, что период ценовой вакханалии неизбежно закончится либо посредством государственного вмешательства и государственного ценового регулирования, либо в силу его, потребителя, выжидательной позиции, суть которой состоит во временном отказе от потребления подорожавших благ до момента индексирования собственных доходов (бюджет потребителя).

Особый вопрос состоит в обеспечении ценового равновесия в переходных ситуациях в экономике. Современные научные представления о макроэкономическом равновесии как центральной проблеме экономической теории, несмотря на довольно большое количество исследований по данному вопросу, достаточно поверхностны.

Наиболее существенными причинами этого являются, во-первых, определенный механицизм в трактовке макроэкономического равновесия как суммарного результата и капиталов; во-вторых, микроэкономический взгляд на сугубо макроэкономическую проблему, когда экономическое равновесие отдельной фирмы представляется как макроэкономическое равновесие в зародыше; в-третьих, определенная путаница в определении сущности макроэкономического равновесия, когда под таковыми подразумевают либо экономическую стабильность, либо статичное состояние хозяйства вообще, либо устойчивую и обязательно положительную экономическую динамику, экономический рост, не учитывая при этом депрессивные ситуации и суженное воспроизводство.

Все это заставляет вновь и вновь обращаться к данной теоретической проблеме, особенно в контексте современной российской переходной экономики и разворачивающихся в нашей стране разнонаправленных как положительных, так и отрицательных, как центробежных, так отчасти и центростремительных тенденций и процессов.

Когда А. Маршалл в книге «Принципы экономической науки» сформулировал собственную концепцию экономического равновесия, он, на наш взгляд, и представить себе не мог, что допустил величайшую методологическую ошибку в экономической науке, перед которой просто меркнут «догма А. Смита» или известная идея К. Маркса о тенденции нормы прибыли к понижению. Однако именно из этой ошибки родилась сама идея о возможности государственного макроэкономического регулирования экономики, как бы, на первый взгляд, парадоксально это ни звучало. Ошибочность концепции экономического равновесия А. Маршалла состояла в целом наборе неоправданно допустимых определений, в чрезмерно масштабной области таких допущений, что представляло собой неоправданное абстрагирование, отвлечение от реальных макроэкономических процессов.

Кембриджская экономическая школа, созданная А. Маршаллом, вслед за ним свела всю проблему макроэкономического равновесия в рыночной экономике, во-первых, к вопросу исключительно ценового равновесия; во-вторых, к вопросу о ценовом равновесии на рынке совершенной конкуренции; в-третьих, как потенциально устойчивой, тяготеющей к стабильности ситуации. Методологически это неверно, так как сведение общей

проблемы о макроэкономическом равновесии как результате действия самого широкого спектра факторов к ценовому равновесию не учитывает этих факторов.

Речь идет прежде всего о неценовых экономических факторах. Таких, как покупательная способность, платежная способность, уровень, характер и технологии конкуренции, коммерческие технологии, уровень и характер монополизма, рыночное сечение, конкурентные силы, контактные аудитории и т. д.

Наряду с этим, маршаллианская концепция не принимала в расчет и неэкономические факторы: политические (стабильность или нестабильность, демократический или тоталитарный строй и др.), психологический (господствующая идеология, консерватизм или радикализм электората, девиантность или деликвентность потребительского поведения и др.) и культурный (конфессиональность, нормы морали, традиции и др.) аспекты.

Вместе с тем концепция Маршалла характеризовала отнюдь не реальные модели рыночной экономики – олигополию, монополию или двустороннюю монополию, а идеальную модель совершенно конкурентного рынка, которая в конце XIX – начале XX века просто исчезла из повседневной действительности. Кривые спроса и предложения в знаменитом графике А. Маршалла пересекаются обязательно в точке равновесия. Эта точка равновесной цены, обозначающая именно равновесную цену (P) и равновесное количество (Q) продаваемого и покупаемого товара.

Сам по себе процесс достижения равновесия не анализировался А. Маршаллом, исходившим из простого декларирования тезиса о том, что на совершенно конкурентном рынке кривые спроса и предложения априори пересекаются в точке ценового равновесия. Они даже будто бы в принципе, независимо от форм рынка, имеют тенденцию к тому, чтобы пересекаться как раз в точке равновесной цены. К сожалению, ошибочность этой гипотезы отнюдь не всегда признается в современной экономической литературе и сегодня, хотя о допущенных маршаллианцами погрешностях написаны горы книг. Известно, например, что под влиянием любого из указанных выше факторов, которые А. Маршалл и его ученики не принимали в расчет, кривая спроса (AB) и (или) кривая предложения (CD) перемещаются относительно друг друга и относительно оси координат. Следовательно, ценовое равновесие объективно даже на конкурентном рынке является неустойчивым, и имеется тенденция к формированию диспропорции между спросом и предложением. Возникающая угроза утраты ценового равновесия в силу воздействия «посторонних» причин (изменение вкусов и предпочтений покупателей, распад сложившихся кооперационных связей, форс-мажор-

ная ситуация и т. д.) приводит прежде всего к росту дисперсии (разброса) цен, а затем и к формированию ценовых диспропорций между предприятиями и отраслями. Отсюда правомерно сделать вывод о том, что в силу крайне широкого круга факторов, влияющих на уровень, структуру, динамику и разброс цен, ценовая равновесность изначально не может быть стабильной или даже тяготеть к ситуации стабильности. Наоборот, ценовая равновесность представляет собой ситуацию крайне зыбкого, кратковременного (краткосрочного) и чисто внешнего (в сфере обмена) равновесия, не затрагивающего сколько-нибудь глубоко само производство. Для того чтобы ценовое равновесие превратилось в макроэкономическое равновесие, оно должно пронизывать все сферы экономики и прежде всего само производство. А это невозможно без политической, психологической, идеологической и природной стабильности.

Современная теория катастроф или теория систем, а также некоторые другие теории исходят из обратного, а именно из признания возрастающей нестабильности, все чаще переходящей в энтропию. Но если в условиях современной постиндустриальной западной экономики, развернувшейся общемировой конвергенции и интеграции и наблюдающихся на этом фоне тенденций к деиндустриализации российской экономики нет и не может быть речи об автоматическом дополнении ценовой равновесности политической и экологической стабильностью или стабильностью потребительского поведения, то маршаллианство к современной экономике неприменимо в принципе. Следует также вспомнить, что А. Маршалл подразумевал под ценовым равновесием статичное равновесие, то есть ценовую стабильность, и утверждал, что такое равновесие – устойчивое, а это – полный абсурд с точки зрения явно возросшего современного экономического динамизма. И хотя формально А. Маршалл ставил перед собой задачу дать общий анализ ситуации именно динамического равновесия, до такого уровня решения проблемы он все-таки не поднялся.

Рассуждая о развивающейся экономике, маршаллианцы имели в виду не только исключительно ситуацию экономического роста, но и стабильные, неизменные темпы и тенденции в данной ситуации. Например, они исходили из представлений о жесткой эластичности денежных агрегатов или о стабильной направленности изменений технического строения капитала. А это – линейное, а не латеральное мышление, которое выводило зарубежных экономистов на конструирование различных производственных функций, по существу, на применение линейного программирования. Однако такой подход как раз и представляет, на наш взгляд, основу статичности, поскольку является зеркальным отражением статичного взгляда

на процессы. Не отвергая саму природу экономических явлений и процессов, линейное мышление приводит к искажению взгляда на такой процесс (теория иероглифов).

Подтверждением данного утверждения стала известная гипотеза макроэкономического равновесия, сформулированная одним из лидеров Лозаннской школы экономистов Л. Вальрасом. Вся разница между этой концепцией и концепцией маршаллианцев состояла лишь в том, что, по Вальрасу, с течением времени рыночная цена должна приближаться к цене равновесия, а по Маршаллу, количество труда будет приближаться к количеству равновесия.

Однако же вопросы о том, что заставляет цены или затраты стремиться к равновесию, как собственно этот процесс происходит, не рассматривались. До сих пор господствует идеологема о том, что такую тенденцию задает конкуренция. Именно поэтому конкуренция объявляется благом, способствующим ценовому равновесию. Но, во-первых, конкуренция способствует и снижению цен ниже точки равновесия, то есть формированию демпинговых цен на уровне ниже рыночной стоимости и даже себестоимости товаров. А во-вторых, конкуренция конкуренции рознь, что прекрасно понимают правительства большинства стран. Тотальный рэкет и коррупция в нашем обществе свидетельствуют о том, что монополистическая конкуренция ведет как раз к подрыву и ценового, и макроэкономического равновесия, формированию глубочайших диспропорций в национальной экономике.

Следовательно, для регрессирующей экономики, находящейся в состоянии кризиса, проблема макроэкономического равновесия является проблемой в высшей степени актуальной, а самое главное – прикладной.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные способы ценообразования.
2. Что такое мультипликативный и дефляторный эффект в ценообразовании?
3. Охарактеризуйте основные типы и виды цен.
4. Перечислите экономические факторы, влияющие на формирование цен.
5. В чем состоят особенности ценообразования на сельскохозяйственную продукцию?
6. Назовите основные этапы формирования цены на товар.

Глава V

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

.....

Современная налоговая политика в Российской Федерации охватывает все сферы хозяйственной деятельности физических и юридических лиц. Не исключением являются и аграрии. В нашей стране насчитывается 16,2 млн сельских жителей трудоспособного возраста, что немногим больше 10% от общей численности населения страны. Из них трудоустроено лишь 14,8 млн чел., а в сельском, лесном и рыбном хозяйстве – лишь 4,2 млн чел., т. е. 28,3% от всего трудоспособного сельского населения. По прогнозам, к 2030 году работу потеряет около 460 000 сельчан.

Основополагающим принципом налоговой системы является создание равных экономических условий для хозяйствующих субъектов в использовании ими заработанных средств. Все юридические и физические лица, получающие доходы или имеющие на правах собственности соответствующие виды имущества, должны платить налоги. Главными задачами, которые должна обеспечить налоговая система, являются наполнение доходами бюджетной системы; противодействие с помощью налоговых механизмов спаду производства; создание благоприятных условий для развития предпринимательства; содействие решению социальных проблем.

Однако решение этих задач в современных условиях оказалось в ряде случаев взаимоисключающим, поскольку стабилизация финансового положения и наполнение доходами бюджетной системы означает достаточно высокие ставки налогов. В условиях глобального экономического кризиса, пандемии COVID-19, международных экономических санкций против нашей страны доходы бюджетов всех уровней существенно упали. Кризис болезненно сказался на торговле, здравоохранении, образовании, легкой промышленности. В этой непростой ситуации отечественное сельское хозяйство продолжает функционировать, решать проблемы продовольственной безопасности и импортозамещения. И здесь, конечно, необходима финансовая и налоговая поддержка со стороны государства.

Известно, что налоговые поступления являются продуктом двух основных факторов: налоговой базы и налоговой ставки. Рост налогового бремени может приводить к увеличению доходов бюджетной системы только до какого-то предела. Когда этот предел превышен, рост налоговой ставки ведет не к увеличению, а к сокращению доходов бюджетной системы (кривая А. Лавфера).

Налоговые проблемы в условиях текущей макроэкономической нестабильности и неопределенности являются чрезвычайно сложными и острыми. Сложность осуществления налоговых преобразований обусловлена и тем, что в переходном периоде с его недостаточной ясностью конечных целей и путей их достижения государство имеет ограниченный круг возможностей для обеспечения стабильности и гибкости налоговой системы.

К основным недостаткам и просчетам действующей налоговой системы относятся отсутствие обоснованной концепции и системного подхода в налогообложении, неувязка с другими экономическими инструментами регулирования экономики, методологическая сложность.

Сложившаяся ситуация в России характеризуется значительным спадом производства, сокращением инвестиций, разладом финансовой системы, снижением уровня жизни подавляющей части населения.

При дальнейшем совершенствовании налоговой системы необходимо учитывать эти реалии и руководствоваться определенными научными принципами.

Одни из них определяют фундамент налоговых отношений вне зависимости от пространства и времени. Другие определяют условия построения и функционирования в конкретной стране и конкретных исторических условиях. В связи с этим весь комплекс принципиальных установок для системы налогообложения разграничивается на две подсистемы:

1. Классические, или общенациональные, принципы. Они как бы идеализируют налогообложение. Если налоговая система строится строго на их основе использования, то ее можно считать оптимальной.
2. Организационно-экономические (правовые), или внутринациональные, принципы. На основе этих принципов создаются налоговые концепции и задаются условия действия налогового механизма применительно к типу государства, политическому режиму и возможностям экономического базиса, сложившимся социальным условиям развития.

Классические принципы налогообложения – справедливость, равномерность, удобство, дешевизна. Принципиальные основы налогообложения и функционирования налоговой системы можно разделить на две группы:

1. Экономико-функциональные принципы: стабильность, устойчивость, запрет обратной силы налоговых законов; стремление к универсальному налогообложению; включение исключительно налоговых форм перераспределения доходов; однократность взимания налогов; нейтральность, прозрачность налогообложения (объект, ставки); равнонапряженность налогового бремени для всех субъектов налогового права; стремление к достижению относительного равновесия между налоговыми функциями; эластичность налоговой техники и предупредительность налогового производства; стремление к обеспечению относительного равновесия экономических интересов; недопущение репрессивного характера действий налоговых администраций.

2. Организационно-правовые принципы: децентрализация; наличие трех уровней налогообложения, единство системы налогообложения. Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» утвердил принцип единства российской налоговой системы. Этот закон играет ключевую роль в системе правового обеспечения налогового процесса, определяя принципы построения, структуру и общий механизм функционирования налоговой системы. Данный закон разработан, исходя из положений Конституции РФ, которые определяют норму правовых взаимоотношений субъектов налоговых отношений.

В условиях федеративного государства система налогообложения состоит из федеральных, региональных и местных налогов. В России местное налогообложение – не только менее разработанная область научно-практических знаний, но и самая противоречивая область правовых отношений. Юридически не урегулирована проблема баланса властных полномочий центра и мест. Такие же проблемы существуют и во взаимоотношениях региональных и местных властей.

При построении налоговой системы особо важен выбор видов налогов, методов управления ими, т. е. конкретный налоговый менеджмент. В рациональном налогообложении не должно быть ни одной налоговой формы, которая бы препятствовала накоплению богатства всеми участниками воспроизводства. В противном случае отдельные налоги будут лишь формально носить название «налоги», а в действительности будут представлять собой форму директивного изъятия из хозяйственного оборота финансовых ресурсов.

Налоговая система должна быть свободной и от малоэффективных налоговых форм, т. е. таких видов налогов, сбор которых требует затрат, значительно превышающих величину налоговых поступлений. В настоящее время государственное монопольное право владения и извлечения доходов

реализуется при лицензировании использования недр, лесных, земельных, водных богатств.

Главной проблемой в создании рациональных систем налогообложения всегда считается выбор источников обложения и ставок налогов, от которых зависит развитие всей хозяйственной системы. В настоящее время основу налоговой системы РФ составляют такие налоги, как налог на прибыль с юридических лиц, налог на доходы физических лиц, взимаемый с граждан, и два косвенных налога – на добавленную стоимость и акцизы.

Весь состав налогов и сборов отечественной системы налогообложения распадается на две взаимодействующие подсистемы:

- 1) прямого налогообложения;
- 2) косвенного налогообложения.

Эти подсистемы тесно взаимодействуют не только при обеспечении потребностей бюджета в доходных источниках, но и в процессах конкретного исчисления налогооблагаемой базы.

Взимание одних налогов может снижать или увеличивать стоимостную базу исчисления других. Эволюция налогообложения в нашей стране свидетельствует о постоянном поиске способов разрешения споров о том, какая из подсистем должна быть преобладающей: прямое или косвенное обложение.

Классическое требование к соотношению систем косвенного и прямого налогообложения таково, что фискальную задачу выполняют преимущественно косвенные налоги, а на прямые налоги возложена роль экономического регулятора доходов корпораций и граждан.

Система прямого налогообложения в России не выполняет своего стимулирующего предназначения. Мировая практика дает позитивные примеры функционирования налоговых систем, построенных преимущественно на чисто налоговых формах. Используемые в законодательном порядке, такие виды налогов мобильны, функциональны, устойчивы, и, что особенно важно, в подобных системах насчитывается не более десяти основных налоговых форм. Тем самым такие налоговые системы близки к классическому варианту, а постоянство составляющих их видов налогов обеспечивают оптимальность налоговых изъятий.

Целям внешней и внутренней сопоставимости налогообложения при проведении научно-практических исследований и обработке стратегии налоговых правоотношений служит налоговая классификация. Ее необходимость предопределена также разнообразием налоговых форм и применение налоговых режимов. Разделение всех видов налогов на группы осуществляется в соответствии с объективными классификационными

признаками. Эти признаки учитывают различия налогов в зависимости от особенностей их исчисления, уплаты, отнесения на затраты или результаты производственной деятельности, возмещение за счет внешнего контрагента (переложение налогов). Классификационные признаки являются объективными критериями разграничения налогов, predetermined самой экономической природой налога как такового.

Более 100 лет известно разграничение налогов на две подсистемы. Прямые налоги непосредственно связаны с результатом хозяйственно-финансовой деятельности, оборотом капитала, увеличением стоимости имущества, ростом рентной составляющей. Косвенные налоги являются надбавкой к цене или определяются в зависимости от размера добавленной стоимости, оборота или продаж товаров, работ, услуг.

Состав налогов отечественной налоговой системы можно классифицировать, объединив группы налогов по следующим признакам:

- 1) по объекту налогообложения;
- 2) по источнику уплаты налоговых платежей и сборов;
- 3) по способу обложения;
- 4) по полноте налоговых прав пользования налоговыми поступлениями;
- 5) по методу исчисления.

Пользуясь такой классификацией, можно определить роль каждого налога.

В соответствии с действующим законодательством в бюджеты сельских поселений подлежат зачислению налоговые доходы от следующих местных налогов, устанавливаемых представительными органами сельских поселений в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах:

- 1) земельного налога – по нормативу 100%;
- 2) налога на имущество физических лиц – по нормативу 100%.

В бюджеты сельских поселений также подлежат зачислению налоговые доходы от следующих федеральных налогов и сборов, в том числе налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами:

- 1) налога на доходы физических лиц – по нормативу 2%;
- 2) единого сельскохозяйственного налога – по нормативу 30%;
- 3) государственной пошлины за совершение нотариальных действий должностными лицами органов местного самоуправления сельского поселения, уполномоченными в соответствии с законодательными актами Российской Федерации на совершение нотариальных действий, – по нормативу 100%;

государственной пошлины за выдачу органом местного самоуправления сельского поселения специального разрешения на движение по автомобильной дороге транспортного средства, осуществляющего перевозки опасных, тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов, в случае отнесения дорожной деятельности к вопросам местного значения – по нормативу 100%.

Кроме того, в бюджеты сельских поселений подлежат зачислению налоговые доходы от федеральных налогов и сборов. В том числе налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами и (или) региональных налогов по нормативам отчислений, установленным органами государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствии со ст. 58 и с п. 4 ст. 61.1 Налогового кодекса РФ.

Наконец, в бюджеты сельских поселений подлежат зачислению налоговые доходы от федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных и (или) местных налогов по нормативам отчислений, установленным представительными органами муниципальных районов в соответствии со ст. 63 НК РФ.

Система налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей имеет целый ряд особенностей, присущих только этой отрасли. Это связано с ключевой ролью сельского хозяйства в обеспечении продовольственной безопасности страны, необходимостью поддержки жизненного уровня населения сельской территории.

Кроме этого, особенности сельскохозяйственного производства связаны с определенными условиями, которые не влияют на другие отрасли. Сюда можно отнести природные условия, сезонность, невысокий уровень доходности, нерегулярность поступления доходов. Все эти факторы оказывают значительное влияние на организацию и эффективность отрасли, обуславливают порядок налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

При формировании системы налогообложения в сельском хозяйстве приходится учитывать данные факторы следующим образом: зависимость производства от природных условий предполагает высокий риск получения убытков, что регулируется наличием в налоговой системе дополнительных возможностей, таких как отсрочка налоговых платежей, налоговый кредит, перенос убытков на будущие налоговые периоды. Сезонность производства и неравномерность получения дохода в течение года определяют использование длительного отчетного периода и перенос обязанности уплаты налоговых платежей на конец года, невысокий

уровень доходности в отрасли предопределяет льготный порядок налогообложения.

Механизмы налогового регулирования в сельском хозяйстве преследуют достижение следующих целей:

1. Оказание финансовой помощи для определенных групп налогоплательщиков.
2. Создание экономических стимулов, побуждающих налогоплательщиков к определенным видам действий, таких как инвестирование в основной капитал и развитие некоторых видов землепользования.
3. Сокращение расходов на налоговое администрирование за счет упрощения процесса сбора налогов.

Анализируя отечественный и зарубежный опыт, перечень стимулирующих мер в сельском хозяйстве с помощью налоговой системы можно классифицировать следующим образом:

- 1) снижение налогового бремени: усреднение налога за ряд лет, перенос убытков на будущие периоды, налоговый кредит, пониженные ставки, исключение из налоговой базы, и т. д.;
- 2) улучшение структуры аграрного сектора: упрощенная система оценки налогооблагаемого дохода, льготные налоговые ставки;
- 3) стимулирование инвестиций и инноваций: ускоренная норма амортизации для новых предприятий, инвестиционный кредит, льготы для инвестиций в природоохранные и энергосберегающие мероприятия и т. д.

Российская налоговая политика в сельском хозяйстве направлена на применение почти всего ассортимента данных инструментов. В зависимости от выбранной системы налогообложения предприятия агропромышленного комплекса платят различные налоги, элементы которых в некоторой степени отличаются от элементов налогообложения не сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Сельскохозяйственные товаропроизводители уплачивают до 10 видов налогов в федеральный, региональный и местный бюджеты. К основным видам налогов относятся налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, единый сельскохозяйственный налог, земельный и транспортный налоги, налог на доходы физических лиц и др.

В российском налоговом законодательстве для сельских товаропроизводителей предусмотрена возможность выбора системы налогообложения. Это либо применение общей системы налогообложения, либо использование специальных налоговых режимов, к которым относятся единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), упрощенная система налогообло-

жения (УСН) и единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД).



Рис. 4. Виды системы налогообложения для сельского хозяйства

Выбор системы налогообложения должен быть всесторонне проанализирован и взвешен, так как от этого будет зависеть в определенной степени результат всей хозяйственной деятельности.

Налогоплательщики, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями, могут осуществлять свою деятельность, находясь как на общей системе налогообложения, так и на специальных режимах, таких как налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог и упрощенная система налогообложения.

Находясь на общей системе налогообложения, сельскохозяйственные налогоплательщики уплачивают федеральные, региональные и местные налоги, каждый из которых отличается друг от друга по элементам, таким как объект, ставки, льготы, налоговый период и так далее.

Большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей осуществляют свою деятельность, находясь на специальных режимах налогообложения, таких как единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения и налог на вмененный доход (будет отменен с 1 января 2021 года).

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей была введена с целью притока в аграрную и рыболовческую отрасли нашей экономики новых производителей, а также для уменьшения налоговой нагрузки и облегчения жизни уже существующих предприятий в этой отрасли.

Статья 346.2 НК РФ в качестве налогоплательщиков определяет следующие категории:

- 1) сельскохозяйственные компании и индивидуальные предприниматели, которые занимаются непосредственным производством, переработкой и дальнейшей продажей сельскохозяйственных товаров и продукции;
- 2) предприятия, занятые в рыбных хозяйствах.

При этом выручка от продажи такой продукции должна составлять минимум 70% от общей суммы выручки. Для компаний, занятых рыбным промыслом, еще одним условием применения ЕСХН является численность наемной рабочей силы – не больше 300 человек.

В перечень продукции сельскохозяйственного производства входят:

- 1) растениеводство;
- 2) животноводство;
- 3) сельское хозяйство на земле;
- 4) лесное хозяйство;
- 5) разведение рыб и других ресурсов водного пространства.

Особенностью системы налогообложения производителей сельхозпродукции является наличие льгот по различным налоговым платежам. Они выражаются прежде всего в пониженных налоговых ставках по НДС, страховым взносам, налогу на прибыль, земельному налогу, транспортному налогу и др.

Законодательством субъекта РФ и органами местного самоуправления могут быть установлены более низкие налоговые ставки по налогу на имущество и земельному налогу.

При использовании специальных налоговых режимов (УСН и ЕСХН), в сравнении с общим режимом налогообложения у аграриев снижается налоговая нагрузка, упрощается система ведения налогового учета, предоставляется освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль, налога на имущество, (ранее еще был налог на добавленную стоимость).

Кроме вышеперечисленных систем налогообложения, для сельского хозяйства существуют различные способы предоставления налоговых льгот по отдельным видам налогов.

Льготный подход к налогообложению земли в аграрном секторе заключается также в том, что ставка налога на земли сельскохозяйственного назначения намного ниже ставки налога на земли несельскохозяйственного назначения.

Граждане, впервые организующие крестьянские (фермерские) хозяйства, освобождаются от уплаты земельного налога в течение пяти лет с момента предоставления им земельных участков.

Согласно действующему налоговому законодательству, ни одна отрасль не имеет столько налоговых льгот и преференций, сколько предоставлено законодателем сельскому хозяйству.

Но в то же время необходимо обратить внимание, что применение всего многообразия рассмотренных налоговых стимулов и регуляторов, используемых в сельском хозяйстве, невозможно без оценки эффекта, который они оказывают на экономическое поведение сельхозтоваропроизводителей и на ситуацию в аграрном секторе.

Несмотря на то что для сельского хозяйства налогообложение является льготным, налоговое бремя здесь остается высоким по сравнению с зарубежным опытом.

Идея снижения налогов очень привлекательна и имеет много приверженцев в странах с рыночной экономикой. Облегчение налоговой нагрузки может способствовать экономическому росту.

В связи с этим необходимо повышение эффективности налоговой политики, направленной на решение ключевых проблем аграрной экономики:

- 1) существенное увеличение производства основных видов сельскохозяйственной продукции;
- 2) техническое и технологическое перевооружение отрасли в целях формирования инвестиционно-инновационного типа воспроизводства;
- 3) обеспечение ценовой стабильности на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия;
- 4) совершенствование бюджетной поддержки аграриев;
- 5) формирование эффективной системы кредитования в АПК.

Новая модель аграрной политики невозможна без дальнейшего совершенствования системы налогообложения, направленной на устранение сложившихся недостатков, для чего необходимо применять различные методы стимулирования. Но основную роль в применяемых методах играет система налогообложения, в силу того что от нее зависит величина всех источников инвестиций организаций: собственных, заемных и бюджетных, что, соответственно, играет огромнейшую роль в процессах расширенного воспроизводства. А это, в свою очередь, влияет на развитие аграрной экономики. Налоговое бремя влияет на формирование прибыли, а следовательно, и на цены сельскохозяйственной продукции.

От выручки зависит получение кредита сельскохозяйственными предприятиями и участие в государственных программах поддержки. Именно поэтому налоговая система влияет косвенно на все элементы хозяйственного механизма, и это должно учитываться в разработке государственной аграрной политики в современных экономических условиях.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные принципы налогообложения.
2. В чем состоят особенности налогообложения сельских товаропроизводителей?
3. В чем состоят причины льготного налогообложения предприятий АПК?
4. Объясните, какую роль выполняет налог на землю.
5. Почему в сельском хозяйстве добавленная стоимость на производимую продукцию ниже, чем в промышленности?
6. Что такое упрощенная система налогообложения?
7. Каковы особенности применения системы налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога?

Глава VI

ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИРОДНОЙ (ЗЕМЕЛЬНОЙ) РЕНТЫ В АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКЕ

.....

Среди наиболее важных вопросов в российской аграрно-экономической науке был и остается вопрос о сущности и распределении главного дохода в аграрной экономике – прибыли, которая выступает в виде природной (земельной) ренты. В новых условиях крупные российские корпорации используют землю и ее недра как свою частную собственность и присваивают значительную часть дохода, в том числе и природную (земельную) ренту. А это, в свою очередь, лишает государство значительных финансовых средств, необходимых для обеспечения устойчивого развития, экологической безопасности и полноценного воспроизводства окружающей среды.

Особенно важным становится решение проблемы природной (земельной) ренты в контексте обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства нашей страны. Сам концепт устойчивого развития появился в 70-х годах XX века и рассматривался как определенная взаимосвязь между окружающей человека природной средой, экономикой как способом ее освоения и населением как субъектом производственной деятельности и потребления. Однако спустя почти четверть века с момента появления концепции и стратегии о переходе Российской Федерации на путь устойчивого развития отечественная экономика оказалась в условиях неуклонно растущих рисков, неопределенности и нестабильности. Особенно острой оказалась ситуация в 1999 году, когда в результате реформ объем производства сельскохозяйственной продукции упал до 37% от уровня 1990 года.

Следующим этапом нарушения перехода к устойчивому развитию стала политика санкций, которую по отношению к РФ активно начали проводить западные державы.

Существуют и другие системные факторы, обуславливающие необходимость перераспределения земельной (природной) ренты. Например, колоссальный амортизационный износ земли как экономического ресурса и инфраструктуры современного АПК. На реновацию земли и инфраструк-

туры сельских территорий сегодня необходимы колоссальные средства. В связи с этим требуется более рациональное распределение и использование сверхдоходов крупных земельных собственников и добывающих корпораций, введение дифференцированного налогообложения, развитие практики договорных отношений между субъектами хозяйственной деятельности и государством. Правомерно утверждение о том, что в современных условиях «возникает объективная необходимость достижения договоренностей в рамках самой формы проявления и функционирования природного ресурса, объекта природы».

Ныне концепт устойчивого развития трактуется как «совокупность процессов позитивных изменений и воплощающих их технологий, направленных на гармонизацию отношений между экономической, экологической и социальной сферами для удовлетворения потребностей системы в долгосрочном существовании».

Постепенно на основе общего концепта устойчивого развития появился и концепт устойчивого экологического развития, включающий проблемы аграрной экономики и природопользования.

Ключевым звеном в триаде «экономика – окружающая среда – население» считается именно окружающая среда. Важнейшим ее экономическим элементом является земля.

Вопрос об эффективном использовании земли, таким образом, оказывается центральным вопросом всего процесса воспроизводства самого человека. А издержки, которые несет общество по использованию и рекультивации земли, должны полностью соответствовать тем доходам, которые земля в качестве производственного фактора обеспечивает обществу. Известно, однако, что во многих странах существует значительный разрыв между полезными и бесполезными издержками, а также получаемыми доходами от экономического оборота земли. Так, в США из 9 трлн долл., ежегодно расходуемых на окружающую среду, 2 трлн долл. расходуются впустую. Понятно, что любой разрыв и несоответствие в этом вопросе чреваты нарушением равновесия в системе и могут сделать тщетными все надежды на устойчивое развитие.

Другой стороной данного вопроса является взаимосвязь между уровнем неуклонно растущих сверхдоходов крупных земельных собственников и корпораций, добывающих природные ресурсы, с одной стороны, и растущей нехваткой инвестиций в развитие сельского хозяйства и окружающей среды, с другой стороны. Объем финансирования сельского хозяйства составил в 2019 году 303,6 млрд руб., а на реализацию Государственной программы развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной

продукции, сырья и продовольствия запланировано выделить 294,8 млрд руб. на 2020 год, 312,3 млрд руб. на 2021 год. Однако доля этих расходов в структуре бюджета РФ остается сравнительно незначительной. А освоение бюджетных средств – неравномерным и слабо эффективным. Что касается концентрации частной земельной собственности, то на текущий момент всего 20 земельных магнатов в стране владеет 7,9 млн га земли стоимостью в 471,6 млрд руб. При этом до 44 % сельскохозяйственных угодий вообще выпадает из хозяйственного оборота.

Научную теорию земельной ренты сформулировали в XIX веке английские экономисты У. Петти, А. Смит и Д. Рикардо. В частности, Д. Рикардо отождествлял земельную ренту с платой за землю (арендной платой). Он утверждал, что «землевладелец стремится оставить арендатору лишь такую долю продукта, которая достаточна для возмещения капитала, затрачиваемого им на семена, на оплату труда и покупку и содержание скота, а также остального сельскохозяйственного инвентаря, и для получения обычной в данной местности прибыли на вложенный в сельское хозяйство капитал». Позднее, развивая эту теорию, немецкий экономист К. И. Родбертус-Ягцев назвал «частную собственность на землю основой образования земельной ренты». Критикуя теорию земельной ренты Д. Рикардо, К. Маркс в конечном счете пришел к выводу о том, что земельная рента – это своеобразная форма прибавочной стоимости. «Всякая земельная рента есть прибавочная стоимость, продукт прибавочного труда», – заявлял он.

«Начальным» этапом широкой научной разработки проблемы земельной ренты в нашей стране стала экономическая дискуссия 20-х годов XX века, когда на страницах периодических изданий того времени появились первые статьи и очерки по этим вопросам. В дискуссии приняли участие такие периодические издания, как газета «Экономическая жизнь», журналы «На аграрном фронте», «Под знаменем марксизма», «Проблемы экономики». Особое значение для решения проблемы земельной ренты имели работы В. И. Ленина: «Развитие капитализма в России», «Аграрный вопрос и „критики Маркса“, „Аграрная программа русской социал-демократии“, „Новые данные о развитии капитализма в земледелии“, «О кооперации» и др.

В процессе обсуждения данной проблемы прошла Всесоюзная конференция аграрников-марксистов (1929). Были опубликованы первые специальные фундаментальные работы по данной тематике: монографии Л. Любимова «Очерки теории земельной ренты» (1930), К. Островитянова «К вопросу о земельной ренте и советском хозяйстве» (1929) и Н. Смолина «Стоимость сельскохозяйственных продуктов и закон национализации

земли» (1931). Результатом этих и ряда других работ стало появление концепции существования дифференцированной земельной ренты в условиях планового и централизованного социалистического сельского хозяйства. При этом исследователями отвергался факт существования в новых условиях абсолютной земельной ренты, обусловленной монополией капиталистов на владение землей. Данной концепции придерживались и многие другие советские экономисты-аграрники 30-х годов XX века: Л. Шанин, К. Розенталь, С. Солнцев и др.

Следует также вспомнить о том, что в экономической науке 30–40-х годов XX века существовало устойчивое представление о сохранении «родимых пятен капитализма» на первых этапах социалистического строительства. Одним из таких «пятен» и считалась дифференцированная рента. Только в 1944 году с появлением специальной работы известного экономиста И. Лаптева «Колхозные доходы и дифференциальная рента» дифференциальная земельная рента стала рассматриваться как экономическая категория социализма. Вскоре эта идея нашла свое закрепление в одном из первых учебников по политической экономии (1954). Но и тогда, и много позже отдельные советские экономисты по идеологическим мотивам отрицали существование в нашей стране абсолютной и дифференциальной земельной ренты (С. Струмилин, А. Гуревич, М. Соколов, И. Марков и др.).

Важным вопросом развития сельского хозяйства был вопрос о характере земельной собственности, от которой зависел сам факт существования земельной ренты. Юридически земля исключалась из сферы товарного обращения. В «Декрете о земле» от 8 ноября 1917 года было записано, что «право частной собственности на землю отменяется навсегда; земля не может быть ни продаваема, ни покупаема, ни сдаваема в аренду, либо в залог, ни каким-либо другим способом отчуждаема».

Однако отчуждение земли от работника очень скоро привело к падению производительности труда и разрушению сложившейся за многие десятилетия практики хозяйствования. К марту 1921 года (за шесть предыдущих лет) промышленное производство упало в 6 раз, сельское хозяйство – на треть, грузооборот железных дорог – впятеро, обесценивание денег составило 20 млн раз. Как показала практика, закручивание гаек и прямое администрирование лишь обострили и без того сложную ситуацию в аграрной экономике. Поэтому уже с 1923 года Декретом СНК РСФСР советским хозяйствам разрешалось сдавать землю за определенную плату в пользование третьим лицам, т. е. в аренду.

Важнейшим направлением экономической политики государства было объявлено развитие сельского хозяйства и решение продовольственной

проблемы. В этой связи В. И. Ленин писал: «Самое слабое место – в кризисе крестьянского хозяйства», «за исходный пункт следует взять продовольствие, ибо именно в этом корень всей массы затруднений», «неотложнее всего теперь меры, способные поднять производительные силы крестьянского хозяйства немедленно».

Своеобразную расширенную версию теории земельной ренты предложил известный экономист С. Н. Булгаков, который полагал, что «рента может быть продуктом неземледельческого труда», что рента «есть дань, которая платится землевладельцу всем обществом, тяжелый рефлекс общественного прогресса; земельная рента в этом смысле есть феномен не производства, а распределения». Эта трактовка земельной ренты в широком смысле сохраняет свое значение до сих пор.

В 60-х годах XX века проблема земельной ренты вновь стала активно обсуждаться на страницах печати. В результате дискуссии возобладала точка зрения, согласно которой абсолютная земельная рента исчезает в связи с выравниванием уровня органического строения капитала в сельском хозяйстве и в промышленности.

В действительности данный довод свидетельствовал скорее о технологическом детерминизме в объяснении социально-экономической реальности, чем о поиске каузальной зависимости между капиталом и порожденной им абсолютной рентой. Сущность капитала, как известно, не сводится к его структуре (органической, технической).

Кроме того, К. Маркс отмечал связь между изменением органического строения капитала и превращением стоимости товаров в цену производства. Он не употреблял в этих своих рассуждениях понятие абсолютной ренты вообще, но зато четко указывал, что именно собственность на землю формирует ренту.

Поэтому вполне естественно, что в ходе дискуссии обнаружились и определенные расхождения во взглядах по данной проблеме. И они продолжают сохраняться. Например, когда природу абсолютной земельной ренты связывают исключительно со спросом и предложением. И утверждают, что первым, кто всерьез занялся вопросом изучения ренты, был Дж. Милль, а не Д. Рикардо.

Тезис об исчезновении абсолютной земельной ренты звучит и сейчас, но уже в принципиально иных, чем прежде, условиях [23, с. 65]. Однако простое перенесение прежних оценок на новую (рыночную, капиталистическую) реальность вряд ли правомерно. Тем более что факт существования абсолютной земельной ренты в условиях капитализма давно уже доказан К. Марксом и до сих пор пока никем не опровергнут. Он имеет своих сто-

ронников в современной экономической науке (А. Н. Семин, А. В. Сорокин, Н. И. Суслов, Я. Я. Яндыганов и др.).

В связи с этим вполне логично вернуться к марксистской аргументации существования абсолютной земельной ренты, источником которой является монополия частной собственности на землю, а причиной – монополия на землю как на объект хозяйства. Ключевым условием существования такой ренты является эксплуатация наемного труда. Все остальные условия (техническое и органическое строение капитала, неэластичность предложения земли, различия в ее плодородии и местоположении и проч.) могут и должны рассматриваться уже в контексте анализа дифференциальной ренты. Попытки выделения разных вариантов самой абсолютной земельной (природной) ренты остаются пока слабо аргументированными.

Справедливо суждение о том, что современный экономический кризис необходимо рассматривать в контексте меняющейся системы производства стоимости. Поскольку земельная рента имеет стоимостное происхождение и представляет собой часть неоплаченного труда сельскохозяйственного работника, присваиваемую собственником земли, вопрос о ее судьбе становится вопросом, от решения которого зависит устойчивое развитие сельского хозяйства и расширенное воспроизводство в целом.

Сегодня с позиций современной науки становится очевидным, что советская теория социалистической дифференциальной земельной ренты была неполной и непоследовательной, поскольку в контексте провозглашения отсутствия абсолютной земельной ренты, условием существования которой считается монополия частной собственности на землю, ее производная форма – дифференцированная земельная рента – формироваться не может. Если у дерева нет ствола, то нет и ветвей, а растение без ствола – это уже по определению не дерево, а кустарник или трава. А если такая дифференцированная рента все-таки в реальности имела место, то необходимо пересмотреть исходное теоретико-методологическое положение, согласно которому монополия государства на землю не тождественна монополии частной (капиталистической) собственности на землю. Представляется, что любая монополия собственности на землю является необходимым основанием возникновения абсолютной ренты, которая представляет собой особый доход, обусловленный самим фактом существования такой монополии. И здесь неважно, какое государство, какой иной социальный институт обладает такой монополией, потому что характер и специфика собственника раскрываются уже в характере и виде самой монополии собственности на землю и, следовательно, в конкретных вариантах (разновидностях) земельной ренты, а не в ее главной причине.

Однако отвергать научный характер советской концепции земельной ренты также нельзя. Хотя абсолютная рента связана не с капиталистической монополией на землю, как считали марксисты, а с *частной* монополией на землю, тем не менее в ее основе лежит антагонизм между общественным характером производства и частной формой присвоения результатов труда. Этот антагонизм вновь обострился в нашей стране в условиях формирования рыночной экономики, частной собственности на землю и развития, по сути, капиталистических отношений землевладения. Этот антагонизм «в последние десятилетия претерпевает определенные изменения» [73]. Суть этих изменений заключается в том, что собственник земли в настоящее время все-таки формально «отдает долю прибавочной стоимости, полученной как результат частной формы присвоения результатов наемного труда». Но за скобками научного анализа до сих пор остаются вопросы о том, что собственник земли в современных условиях частным образом присваивает и саму землю как особый (уникальный) фактор производства, а также какую именно часть земельной ренты он отдает государству. Более того, актуальным становится вопрос, как именно государство в условиях современного капитализма расходует эту часть земельной ренты (возвращая ее все тому же собственнику земли в виде государственных субсидий, субвенций и дотаций).

Поскольку собственник земли (как правило, в лице крупной аграрной корпорации) уступает государству определенную *часть* земельной ренты (или, наоборот, государство уступает собственнику часть земельной ренты), постольку возникает проблема совершенствования механизма ее распределения. Известно, что львиная доля земельной (природной) ренты совершенно неоправданно оседает в кармане самого собственника земли. «Неоправданно» означает, что она присваивается вне зависимости от эффективности самого аграрного производства и не служит воспроизводству земли как основного фактора такого производства.

Об этом свидетельствуют многие факты: сокращение количества посевных площадей, неуклонное снижение вносимых удобрений в почву, сокращение производства конкретных видов сельскохозяйственной продукции растениеводства и т. д. Что касается животноводства, то и здесь ситуация не лучше. «Практикуемые во многих регионах России системы животноводства таковы, что пастбищные угодья деградируют, ухудшаются почвозащитные свойства, развиваются эрозионные процессы», «повсеместно идет зарастание, заболачивание, засоление и опустынивание земель».

По К. Марксу, единственной справедливой основой присвоения благ является труд. В отношении сельскохозяйственного труда это положение

ние убедительно доказали многие представители российской аграрно-экономической науки (И. И. Иванюков, В. Ф. Левитский, В. Е. Постников, А. И. Скворцов, А. В. Чайнов, А. Н. Челинцев, А. Ф. Фортунатов, А. А. Чупров, А. И. Чупров, Ф. А. Щербина и др.).

Так, А. В. Чайнов посвятил свое главное сочинение вопросам организации трудового семейного крестьянского хозяйства. В результате глубокого анализа он пришел к выводу о том, что основой мотивации хозяйственной деятельности в крестьянском хозяйстве является не стремление к предпринимательской прибыли, а трудовая мотивация, «мотивация рабочего, работающего на своеобразной сдельщине, позволяющей ему самому определять время и напряжение своей работы». И далее он писал: «Концепция крестьянского хозяйства как хозяйства предпринимательского, в котором крестьянин нанимает самого себя в качестве предпринимателя, мыслима только в условиях капиталистического строя, так как вся она состоит из капиталистических категорий». Важнейшей такой категорией как раз и выступает монополия частной собственности на землю, которая противостоит труду как единственной справедливой основе присвоения создаваемых благ.

Следовательно, нетрудовая, частномонополистическая природа земельной ренты предполагает ее изъятие в пользу всего общества, интересы которого представляет (должно представлять) государство.

Но известно, что государство отнюдь не всегда представляет интересы всего общества. Будучи по своей природе классовым, оно представляет интересы господствующих классов. Таковым в настоящее время по факту оказывается класс капиталистов – собственников, в том числе и собственников земли. В советский период нашей истории государство защищало интересы пролетариата как класса (диктатура пролетариата). В обоих случаях национализация земли или ее приватизация объективно служили формированию монополии собственности конкретного общественного класса на землю. Установление государственной земельной монополии путем национализации земли как раз и стало основой для существования скрытой абсолютной земельной ренты в советской экономике, которую от имени пролетариата получало и использовало государство. А монополия на землю как на объект хозяйства (земля передавалась советским государством колхозам и совхозам на правах оперативно-хозяйственной самостоятельности, а, по существу, на правах долгосрочной аренды) служила основанием для появления дифференцированной земельной ренты. Долгие десятилетия советское государство маскировало факт существования в новых условиях абсолютной земельной ренты по вполне идеологическим

основаниям. В 70-х годах XX века официально была сформулирована идея о построении «общенародного» внеклассового государства. Ее вдохновителями стали социал-демократы из ряда европейских стран. Позднее ее подхватили и российские «обществоведы». Считалось, что общенародное государство не является собственником земли, а всего лишь осуществляет функцию распоряжения ею от имени всего народа. Однако в директивах партии и постановлениях Советского правительства, касающихся вопросов собственности на землю, опубликованных в советский период, речь идет именно о *владении* земель, о *собственности* на землю.

Очевидно, что возврат к рыночным (по сути, капиталистическим) отношениям землевладения существенно снижает эффективность использования земли как важнейшего фактора производства. Это можно обнаружить как по показателю количества продукции, получаемой с единицы земельной площади, так и по другим существующим показателям (например, рента).

В настоящее время в вопросе о земельной (природной) ренте существуют две противоположные позиции – за полное изъятие ренты при использовании земли и ее недр и против этого. Сторонники первой версии исходят из того, что земля – это общенародное достояние и рента не должна присваиваться частными собственниками (корпорациями). Сторонники второй версии полагают, что часть ренты должна оставаться в распоряжении собственника земли в качестве его прибыли. При этом игнорируется тот факт, что рента есть излишек над средней нормой прибыли и поэтому смешивать эти две категории нельзя.

Среди сторонников сверхприбыльной трактовки сущности земельной ренты можно назвать работы А. Р. Икаева, Ю. Н. Макаркина, Ю. В. Разовского, Ю. С. Руденко, А. В. Семенова. Рассматривая природу ренты именно в этом ключе, указанные авторы рассуждают исключительно о дифференциальной ренте, хотя излишек над средней прибылью (сверхприбыль) сам по себе уже предполагает наличие условия существования абсолютной ренты – монополии частной собственности на землю. Иными факторами (соотношением спроса и предложения, органическим строением капитала) ее объяснить нельзя.

В последнее время вопрос о земельной (природной) ренте вновь встал на повестку дня. Помощник Президента РФ (ныне – первый вице-премьер в новом составе правительства) А. Р. Белоусов в 2017 году предложил изъять в пользу государства часть сверхдоходов крупнейших металлургических, горнодобывающих и химических компаний в размере 513,7 млрд руб., которые они получили «даром», исключительно в силу собственной монополии и благоприятной международной рыночной конъюнктуры. Эти сверхдохо-

ды составили 1,5 трлн руб. Объяснение было простое: налоговая нагрузка на эти компании была существенно ниже, чем, например, в нефтегазовой отрасли: 7% против 28%. Однако идея была встречена российскими олигархами в штыки.

Что касается доходов собственно аграрных компаний, то они также весьма высокие и вполне могут быть скорректированы на величину земельной (природной) ренты. В 2018 году, по данным АЦ «Эксперт», крупнейшие российские аграрные компании получили следующие доходы: Мираторг – 108,25 млрд руб., Эфко – 106,9 млрд руб., Русагро – 84,25 млрд руб., Черкизово – 82,4 млрд руб., Каргил и Провими – по 81,4 млрд руб., Астон – 76,6 млрд руб.

Кстати, эффективность производства в таких компаниях остается крайне низкой, а их прибыль почти на 87% состоит из государственных субсидий. Так, в 2016 году совокупная прибыль аграрных корпораций России составила 333 млрд руб., а субсидии на 2017 год планировались в размере 216 млрд руб. Получается, что даже та часть земельной (природной) ренты, которую получает государство, расходуется им затем в пользу самих же земельных собственников.

Однако «удивительным образом» эти расходы не повышают эффективность аграрного производства (рентабельность, конкурентоспособность и др.) и не обеспечивают устойчивый характер его развития, а лишь становятся основой растущих личных состояний российских олигархов.

При этом вряд ли можно согласиться с мнением о том, что «стремление капиталов в сельское хозяйство диктуется более высокой здесь нормой прибыли (более высоким процентом на вложенный капитал) по сравнению с другими отраслями экономики». Если бы это было так, перед нами не стояли бы проблемы продовольственной безопасности, миграции сельского населения в мегаполисы, вымирания сел, отставания сельскохозяйственного производства от промышленного и т. д. Очевидным фактом является то, что создается в аграрной сфере экономики добавленная стоимость ниже, чем в сфере промышленности. И тут никакое органическое строение капитала просто не работает потому, что монополия частной собственности на землю как абсолютно неэластичный и невоспроизводимый ресурс попросту «снимает» все достижения научно-технического прогресса. Можно сколько угодно оцифровывать и компьютеризировать сельское хозяйство, но в условиях такой монополии абсолютная земельная (природная) рента будет сохраняться всегда.

Отметим, что концентрация земельной собственности в Российской Федерации также остается одной из самых высоких в мире. По версии

журнала Forbes за 2005 год (в скобках указаны позиции в рейтинге самых богатых людей мира) крупнейшими собственниками земли в стране являются Дмитрий Каменщиков (38), Алексей Светлаков (43), Роман Абрамович (10), Давид Якобашвили (154), Гаврил Юшваев (66), Николай Цветков (66), Дмитрий и Алексей Ананьевы (165). В целом же 20 земельных собственников в РФ контролируют 7,9 млн га земли стоимостью в 471,6 млрд руб. Крупнейшей аграрной корпорацией страны является АО «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева с ежегодным оборотом в 44,7 млрд руб., который владеет самым крупным в стране земельным банком. Это, однако, не спасло предприятие от убытков, составивших в 2018 году 2,92 млрд руб.

Противники изъятия земельной ренты в распоряжение государства обычно приводят рассуждения, согласно которым такое изъятие в условиях и без того относительно низкой рентабельности сельского хозяйства (в сравнении с промышленностью или сферой услуг) поставит собственников земли в «крайне тяжелое положение». Кроме того, средняя норма прибыли в силу такого изъятия будто бы неизбежно упадет, и, соответственно, капиталы уйдут в другие, более выгодные для их приложения сферы хозяйства.

Но эти аргументы не выдерживают никакой научной критики. Изъятие излишка над средней нормой прибыли никаким образом не влияет на саму среднюю норму прибыли. Кроме того, изъятие сверхдоходов (ренты) оказывает стимулирующее воздействие на товаропроизводителей, вынуждая их «замещать» прежние источники доходов новыми источниками их получения. Что касается миграции капиталов, то в промышленности и сфере услуг конкуренция гораздо более острая, чем в аграрной экономике, и там новые инвесторы вынуждены будут в рамках «нулевого цикла» нести серьезные убытки или в лучшем случае довольствоваться существенно более низкой нормой прибыли, чем в сфере аграрного производства. Относительно более низкий уровень конкуренции в аграрной сфере экономики объясняется феноменом неконсолидированного производства или, иначе говоря, более низкой концентрацией аграрного производства по сравнению с промышленным.

Рассматривая аналогичный сценарий развития, когда земля переходит в собственность государства, а производители аграрной продукции (кооперативы) берут ее только в аренду, выдающийся российский экономист М. И. Туган-Барановский еще в 20-х годах прошлого века отмечал неизбежность перехода к интенсивной и инновационной организации сельскохозяйственного производства. Он, в частности, писал, что конкретные производители «могут произвести и большее количество продуктов лучшего

рода, чем те, которые государство в качестве натуральной формы, получает как собственник земли. Избыточное количество продуктов, равно как и выгоды от улучшения их качества, достаются производителю». Это означает, что если собственник земли будет обязан полностью и окончательно (без надежды на последующие трансферты) вернуть земельную (природную) ренту государству, то он перестанет, таким образом, быть абсолютным персонифицированным частным собственником земли (монополистом), а будет выступать в качестве арендатора (концессионера и т. д.). В такой ситуации он вынужден будет перестраивать свое аграрное производство и самостоятельно изыскивать новые источники инвестиций, совершенствовать режим экономии и расширять использование новой техники и технологии в производстве и реализации продукции.

В связи с этим необходимы определенные изменения и дополнения в действующее законодательство Российской Федерации. Необходимо отметить необходимость внесения в Земельный кодекс РФ четкого научного и правового определения понятий «земельная рента», «абсолютная земельная рента», «дифференциальная земельная рента», «природная рента». Считаю также, что нуждается в существенной коррекции и действующий на настоящий момент ФЗ «О недрах» № 2395-1 от 21 февраля 1992 года.

Представляется целесообразным дополнить данный ФЗ в части раздела полученной продукции положением о целевом изъятии в пользу государства (общества) земельной (природной) ренты как излишка над средней нормой прибыли в данной отрасли. Пропорции такого раздела должны определяться не только частным договором между государством и корпорацией-подрядчиком, но и четким математическим расчетом нормы средней прибыли в конкретной отрасли и размером излишка (ренты).

Непроизводительное потребление, или «проедание», земельной ренты крупными компаниями в аграрном и добывающем секторах национальной экономики – это частный случай общей картины. Да и та часть, которая оказывается в распоряжении государства, также расходуется неэффективно. Для обеспечения устойчивого развития необходимо, чтобы не менее 25% своего валового национального продукта (ВВП) страна вкладывала в основной капитал. Иначе говоря, инвестиционный коэффициент и валовое накопление основного капитала можно в современных условиях обеспечить главным образом за счет инвестирования земельной ренты в воспроизводственный процесс. Такой подход позволит в полной мере обеспечить устойчивое развитие сельских территорий. Целевое и полное отчисление земельной ренты как излишка над средней нормой прибыли в конкретной отрасли позволит государству более успешно формировать

фонды расширенного воспроизводства аграрного сектора экономики и сохранения (воспроизводства) окружающей среды. С другой стороны, крупные сельскохозяйственные производители – агрохолдинги и агрокомбинаты – будут в случае полного изъятия в пользу государства земельной ренты более жестко мотивированы на снижение себестоимости своей продукции, чего в существующих условиях практически не происходит. Отсюда – неуклонный рост цен на сырье и продовольствие, а также диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию. Сегодня в структуре себестоимости сельскохозяйственной продукции на долю ее производства приходится 77% совокупных затрат, а получает аграрий только 27% от цены продажи. Тогда как на долю переработки приходится 15% совокупных затрат, а получает переработчик 31% от цены реализации. Соответственно, на долю торговли приходится 8% совокупных затрат, а получает продавец 42% от цены сбыта продукции.

Важным аспектом обеспечения устойчивого развития и расширенного воспроизводства сельского хозяйства страны в контексте перераспределения земельной ренты является и демографический момент. Численность аграрного населения в стране ежегодно сокращается, а его миграция в города, наоборот, растет. Так, в Свердловской области в настоящее время в сельской местности проживает 740 000 чел., но из них в аграрном производстве занято лишь 37 000 чел. Целенаправленное изъятие земельной ренты у частных собственников земли для решения социальных проблем села – это важное направление совершенствования современной аграрной политики.

Таким образом, проблема земельной ренты предполагает принципиальное изменение научных подходов к пониманию ее сущности, назначения и функций в условиях сложившейся новой социально-экономической реальности и перехода к новому технологическому укладу. Необходимы реальная социализация земельной ренты и ее непосредственное включение в воспроизводственный процесс. Справедливо суждение о том, что развитие стратегического соотношения «общественный капитал – общественный труд» ведет к социализации производства и к трансформации эксплуатации, которая становится невыгодной, к народнохозяйственной регламентации труда на основе одновременного повышения уровня эффективности капитала и уровня благосостояния людей. Превращение земли из частного капитала в общественный капитал и ее социализация, логическим последствием чего становится изъятие земельной ренты в пользу всего общества, является, таким образом, логическим следствием такого стратегического развития. В результате чего «общественный капитал

из средства эксплуатации становится производительным потенциалом экономики» [76, с. 62].

Последствия от таких действий, безусловно, благотворно скажутся не только на сельском хозяйстве, но и на национальной экономике в целом.

Контрольные вопросы

1. Что такое природная рента?
2. Что такое земельная рента?
3. Что такое абсолютная рента и относительная рента?
4. Определите соотношение понятий «земельная рента» и «арендная плата».
5. Какие причины порождают абсолютную земельную ренту?
6. Какие причины служат основанием для перераспределения природной и земельной ренты в пользу государства?

Глава VII

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

.....

Управление *качеством* хозяйственной деятельности предприятий – одна из сложных и наиболее важных проблем управления деятельностью предприятий. В условиях острой конкурентной борьбы, а также неуклонно растущих рисков, макроэкономической нестабильности и неопределенности от организации системы управления качеством деятельности зависит очень многое. И не только сохранение или повышение конкурентоспособности предприятий, но и воспроизводство трудовых ресурсов, качество и уровень жизни самих работников.

В современных условиях сразу несколько причин способствуют тому, что данная проблема становится актуальной. *Во-первых*, это высокие темпы научно-технического прогресса, которые привели к появлению принципиально новых видов изделий, существенному усложнению их конструкции и т. д. *Во-вторых*, это обострение конкуренции в условиях глобальной экономики, что связано прежде всего с уровнем и динамикой цен и качества предлагаемой продукции. *В-третьих*, это рост требований покупателей к качеству самих товаров и услуг, что предполагает дальнейшее совершенствование системы управления качеством деятельности предприятия и выпускаемой им продукции.

Для дальнейшего совершенствования управления качеством продукции немаловажную роль играет международный (теоретический и практический) опыт, возможности его использования в российских условиях. Современный информационный и культурный обмен в условиях глобальной экономики позволяет довольно быстро осваивать новые технологии, способы и методы управления качеством продукции, минимизируя при этом собственные затраты.

К управлению качеством хозяйственной (экономической) деятельности предприятий это относится в первую очередь. На текущий момент различают три вида затрат на качество деятельности:

- 1) затраты на профилактику качества;

- 2) затраты на выявление некачественной продукции;
- 3) затраты от потери продукции при производстве и сбыте.

Как известно, в современных конкурентных технологиях и стратегиях выделяют два основных подхода: технологические заимствования и технологическое лидерство. Использование международного опыта по управлению качеством продукции в большей степени относится к технологическим заимствованиям и имеет свои преимущества. Именно поэтому изучение и обобщение зарубежного опыта по организации управления качеством продукции на предприятиях крайне необходимо. В качестве конкретного объекта исследования могут быть выбраны не только теория и практика эффективного управления хозяйственной деятельностью наиболее рентабельных предприятий, но и осуществление ими научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. В условиях современной научно-технической революции наука становится непосредственной производительной силой и обеспечивает существенные конкурентные преимущества тем компаниям, которые активно ведут политику обновления.

Анализ практики разработки новых видов продукции и управления качеством продукции в целом в зарубежных странах связан с оценкой научных (теоретико-методологических) подходов различных ученых к данной проблеме. В частности, с оценкой разных моделей управления качеством продукции и моделей осуществления затрат на такое управление.

Можно выделить следующие основные подходы к управлению качеством продукции: процессный, системный и ситуационный. Процессный подход предполагает рассмотрение управления как процесса, т. е. серии непрерывных взаимоувязанных действий. При ситуационном подходе центральным моментом является ситуация, т. е. набор обстоятельств, позволяющий организациям достигать цели благодаря ситуационным различиям между ними. Системный подход заключается в рассмотрении организации как системы – некой целостной структуры с подсистемами (кадры, финансы, качество и т. п.). Системный подход к управлению качеством является доминирующим и ведущим.

Если взглянуть глубже, то системный подход к управлению качеством предполагает формирование целевой подсистемы управления предприятием, подразумевающей упорядоченную совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов объекта производства, предназначенных для достижения поставленной цели – создания условий для обеспечения требуемого уровня качества объекта производства при минимальных затратах.

Системный подход к управлению качеством на предприятии предполагает использование следующих принципов:

- 1) целенаправленность позволяет установить границы управления и адресность управленческих решений;
- 2) комплексность охватывает все стадии жизненного цикла продукта, все структурные подразделения, руководство и весь персонал предприятия;
- 3) непрерывность обеспечивает процесс управления, ориентированный на постоянное улучшение системы;
- 4) объективность ориентирует на использование адекватных методов управления, выбор показателей, отражающих действительное состояние управления качеством, подбор управленческого персонала соответствующей квалификации;
- 5) оптимальность предусматривает необходимость обеспечения результативности и эффективности процессов управления качеством в частности и системы в целом.

Система управления качеством предприятия включает общие, специальные и обеспечивающие подсистемы.

К общим подсистемам управления качеством относятся:

- 1) прогнозирование и планирование качества продукции;
- 2) учет, анализ и оценка качества продукции;
- 3) стимулирование качества продукции и ответственность за него;
- 4) контроль качества продукции.

К специальным подсистемам управления качеством относятся:

- 1) стандартизация;
- 2) испытания продукции;
- 3) профилактика брака;
- 4) оценка соответствия и сертификация.

К обеспечивающим подсистемам управления качеством относятся:

- 1) правовое обеспечение;
- 2) информационное обеспечение;
- 3) материально-техническое обеспечение;
- 4) метрологическое обеспечение;
- 5) кадровое обеспечение;
- 6) организационное обеспечение;
- 7) технологическое обеспечение;
- 8) финансовое обеспечение.

Система управления качеством – часть системы управления предприятием (организацией), которая направлена на достижение выходных данных (результатов) в соответствии с целями в области качества, чтобы

удовлетворять потребности, ожидания и требования заинтересованных сторон.

Цели в области качества дополняют другие цели организации, связанные с управлением персоналом, инвестиционной и инновационной деятельностью, производственным менеджментом, окружающей средой, охраной труда и т. д. Различные части системы управления организацией могут быть интегрированы вместе с системой управления качеством в единую систему менеджмента, использующую общие элементы.

В науке разработано достаточно большое количество моделей систем управления качеством продукции. Наиболее интересные из них – модели А. Фейгенбаума, Дж. ван Эттингера – Дж. Ситтинга и Дж. Джурана и др.

Модель А. Фейгенбаума представлена в виде пирамиды с боковыми сторонами, разделенными на пять частей горизонтальными линиями (уровнями). Каждая часть разделяется вертикальными линиями, что образует в общей сложности во всех пяти частях 17 функций (участков), в основу которых практически положен только контроль качества продукции. Эта модель представлена на рис. 5.

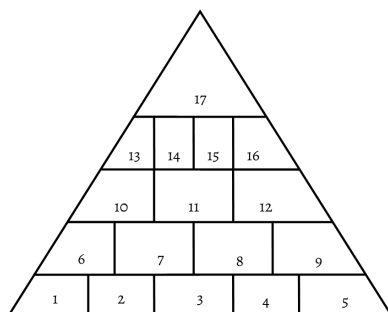


Рис. 5. Модель А. Фейгенбаума

Первый уровень (подготовка к проектированию): 1 – выбор методов контроля; 2 – оценка поставщика; 3 – разработка планов приемки материалов и оборудования; 4 – контроль измерительных приборов; 5 – оптимизация стоимости качества.

Второй уровень (проектирование системы обеспечения качества): 6 – организация системы обеспечения качества; 7 – испытания прототипов изделий, определение их надежности; 8 – исследование эффективности различных методов контроля; 9 – анализ стоимости качества.

Третий уровень (этап активизации системы): 10 – разработка технологии контроля качества; 11 – обратная связь и контроль качества; 12 – разработка системы сбора информации о качестве.

Четвертый уровень (этап реализации системы по стадиям): 13 – контроль новых проектов; 14 – осуществление входного контроля материалов; 15 – осуществление контроля производственных процессов и изделий; 16 – анализ производственных процессов.

Пятый уровень (заключительный): 17 – комплексный контроль качества.

В соответствии с данной моделью в основе управления качеством лежит контроль исходного сырья, материалов, измерительных приборов. Более высокий уровень в этой модели связан с организацией самой системы управления качеством, с исследованием эффективности различных методов контроля и анализом затрат на качество продукции. Основной акцент на следующем уровне сделан на наличии обратных связей с потребителями продукции и осуществление выходного контроля. Следом за этим в модели уделено внимание контролю в ходе выполнения производственного процесса и изготовления продукции. Итогом данной модели является комплексный контроль качества продукции на всех стадиях жизненного цикла, а также производственных процессов. Таким образом, основу концепции обеспечения качества составляют:

- 1) получение потребителем только пригодных к использованию изделий;
- 2) сосредоточение основных усилий на итоговом контроле качества.

Реализация данной модели привела к резкому росту затрат на контроль качества (численность проверяющих нередко достигала 30–40 % численности производственных рабочих), т. е. в рамках данной концепции повышение качества всегда сопровождается ростом затрат на его обеспечение. Иначе говоря, цели повышения эффективности производства и повышения качества изделий противоречивы (имеют разные векторы). Недостатком модели является также выделение только функций контроля и организации в управлении качеством. К числу ее недостатков можно отнести неполный охват стадий жизненного цикла продукции, в частности отсутствие стадий проектирования и гарантийного обслуживания.

Усиление конкуренции на рынках сбыта заставило компании при решении проблем качества ориентироваться на потребителя и его требования к качеству продукции.

Компании начинают учитывать покупательский спрос, т. е. внешние факторы управления качеством. В 50-е годы прошлого столетия предприятия начали применять концепцию непрерывного управления качеством.

Модель западноевропейских специалистов Дж. Эттингера и Дж. Ситтинга (рис. 6) наряду с контролем качества в сфере производства учитывает вопросы проектирования, сбыта, гарантийного обслуживания и изучения рынка продукции.

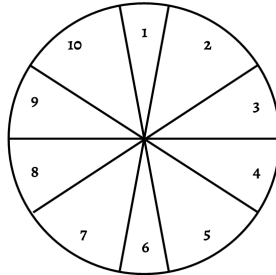


Рис. 6. Модель Дж. Эттингера – Дж. Ситтинга

В этой модели 1 – изучение спроса; 2 – формулирование целей; 3 – проектирование; 4 – производство продукции; 5 – сбыт; 6 – гарантийное обслуживание; 7 – реализация продукции; 8 – рынок; 9 – сфера рынка сбыта; 10 – рынок.

Каждый сектор данной модели представляет определенный состав функций. В отличие от модели А. Фейгенбаума эта модель учитывает необходимость управлять функциональным качеством и влияние спроса на качество продукции. Первым этапом каждого цикла выступает спрос.

Дальнейшее развитие модели систем управления качеством деятельности получили в трудах Дж. Джурана. Модель Дж. Джурана (рис. 7) представляет собой спираль, отображающую непрерывное формирование и улучшение качества операционных действий персонала предприятия.

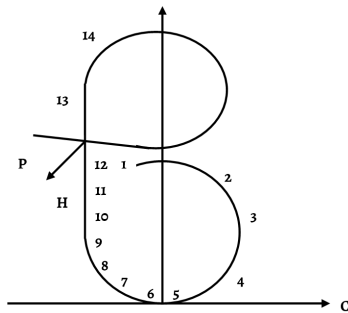


Рис. 7. Модель Дж. Джурана

В данной модели 1 – обследование рынка и исследование эксплуатационных показателей качества продукции; 2 – составление проектных заданий на изготовление продукции улучшенного качества; 3 – проектно-конструкторские работы; 4 – составление технических условий для процесса производства изделий; 5 – разработка технологии и подготовка производства; 6 – приобретение материалов, комплектующих изделий и деталей, технологического оборудования и инструмента; 7 – изготовление инструмента, приспособлений и контрольно-измерительных приборов; 8 – процесс изготовления продукции; 9 – технический контроль процесса производства; 10 – технический контроль готовой продукции; 11 – испытание продукции; 12 – сбыт продукции; 13 – техническое обслуживание в период эксплуатации; 14 – обследование рынка и исследование эксплуатационных показателей качества продукции; Р – реклама и продажа; Н – наладка, техническое обслуживание при ремонте и пуске в эксплуатацию; С – связь с поставщиками.

Модель Дж. Джурана ориентируется на маркетинговую концепцию производственно-коммерческой деятельности предприятия. Она предусматривает постоянное изучение спроса на рынке сбыта и эксплуатационных показателей качества продукции, что обуславливает полную ориентацию производства на требования потребителей и рынок сбыта. Принято во внимание, что часть дефектов закладывается на стадии разработки из-за недостаточного качества проектных работ.

Рассмотренные модели стали основой разработки общей модели жизненного цикла продукции согласно МС ИСО серии 9004-1-1994 (рис. 8).

Несложно заметить большое сходство данной модели со спиралью Дж. Джурана. По сути, этапы жизненного цикла продукции являются доработанной моделью Дж. Джурана. Она отличается выделением в самостоятельный этап утилизации продукции. Появление этого этапа отражает возрастающее значение защиты окружающей среды от продуктов жизнедеятельности человека.

В данной модели 1 – разработка и проектирование продукции; 2 – планирование и разработка процесса; 3 – снабжение; 4 – производство или оказание услуг; 5 – проверка; 6 – упаковка и хранение; 7 – продажа и распространение; 8 – монтаж и ввод в эксплуатацию; 9 – техническая поддержка и обслуживание; 10 – послепродажное обслуживание; 11 – утилизация или переработка в конце жизненного цикла; 12 – маркетинг и исследование рынка.

Таким образом, системы менеджмента качества экономической деятельности существуют в теории и практике более 50 лет. В настоящее время именно системы менеджмента качества, соответствующие МС ИСО серии

9000, признаны наиболее эффективными в мировой практике управления качеством. Соответствие систем менеджмента качества требованиям МС ИСО серии 9000 признается потребителями всего мира гарантией того, что изготовитель может производить и поставлять продукцию стабильного качества и выполнять условия и обязательства, предусмотренные контрактом или договором.

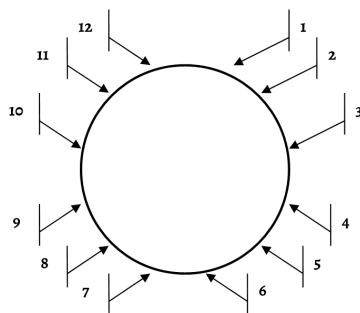


Рис. 8. Жизненный цикл продукции – петля качества

Качество экономической деятельности предприятий сочетается и практикой оценки качества продукции (включая новизну, технический уровень, отсутствие дефектов при исполнении, надежность в эксплуатации). Это является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Так или иначе большинство современных конкурентных стратегий (дифференциация, фокусирование и т. д.) связано именно с повышением качества продукции. Поэтому фирмы уделяют особое внимание обеспечению высокого качества, устанавливая контроль на всех стадиях производственного процесса, начиная с контроля качества используемого сырья и материалов и заканчивая определением соответствия выпущенного продукта техническим характеристикам и параметрам не только в ходе его испытаний, но и в процессе эксплуатации. Сегодня управление качеством продукции стало основной частью производственного процесса и направлено в первую очередь на проверку качества изделия в процессе его изготовления.

В различных странах накоплен большой опыт управления качеством хозяйственной (экономической) деятельности предприятий. Так, в Японии можно выделить несколько признаков, характерных для реализации функций управления качеством деятельности:

1. Целью японского подхода к управлению качеством является особый алгоритм действий (*канбан*) и выпуск продукции, уровень которой может

удовлетворить самым высоким требованиям потребителей. Недостаточно простого соответствия требованиям национальных стандартов и технических условий. Японские промышленные стандарты и международные стандарты, разработанные Международной организацией по стандартизации (ИСО) или Международной электротехнической компанией (МЭК), не являются идеальными. Поэтому японские фирмы в большинстве нацелены не на достижение, а на улучшение этих стандартов, что непосредственно отражается на качестве многих японских товаров.

2. Японские фирмы делают акцент в управлении качеством продукции на потребительские предпочтения. В связи с этим они работают на опережение, т. е. изучают изменения в запросах и предпочтениях потенциальных клиентов, с тем чтобы соответствовать новым вызовам.

3. Японские производители не замыкаются на узком понимании качества продукции. Они используют *расширительную* трактовку данного понятия, включая сюда (наряду с качеством уже произведенного товара), качество работы, обслуживания (предпродажного и послепродажного), информации, а также качество самого процесса производства и сбыта (включая сюда качество работы различных функциональных систем). Такой комплексный подход позволяет обеспечить высокую культуру производства товара и его послепродажного обслуживания (инжиниринг), что в целом способствует повышению субъективных оценок (ощущений) полезности и качества продукции со стороны потребителей.

4. Даже при достаточно высоком уровне качества продукция не может удовлетворить заказчика, если на нее установлена высокая цена. Управление качеством невозможно без регулирования цен, доходов и издержек. В связи с этим японцы широко применяют такие ценовые стратегии, как «высокое качество – средняя цена» и «высокое качество – низкая цена», обеспечивая максимальную степень сбыта своей продукции, а посредством этого – оптимизируя собственную прибыль.

5. Японцы широко применяют статистические методы контроля качества и регулирования технологических процессов, развернули массовое обучение персонала во всех отраслях промышленности статистическим методом. Но при этом японские фирмы используют комплексный подход в управлении качеством, что предполагает использование и других конкретных методов.

Современные методы управления качеством сложились в Японии в условиях послевоенной разрухи. Послевоенный кризис дал новые стимулы для совершенствования японской системы управления качеством. Данная система основывается на авторитете менеджмента (власть авторитета).

Считается, что власть менеджмента в Японии законна, рабочие чувствуют, что их менеджеры более образованны и компетентны.

При этом главный акцент в системе качества в Японии делается не на технику, а на самого человека. Остановимся более подробно на такой специфической характеристике японской системы управления качеством, как деятельность *кружков качества*. Изначально система контроля и управления качеством основывалась в этой стране именно на кружках качества. По мнению основателя и теоретика управления качеством в Японии Исикава Каору, для организации кружков руководителям необходимо соблюдать следующие принципы:

- 1) добровольность (кружки должны создаваться на добровольной основе, а не по команде сверху);
- 2) саморазвитие (члены кружка должны проявлять желание учиться);
- 3) групповая деятельность;
- 4) применение методов управления качеством;
- 5) взаимосвязь с рабочим местом;
- 6) деловая активность и непрерывность функционирования;
- 7) взаимное развитие (члены кружка должны стремиться к расширению своего кругозора и сотрудничать с членами других кружков);
- 8) атмосфера новаторства и творческого поиска;
- 9) всеобщее участие в конечном результате (конечной целью кружков качества должно быть полноценное участие всех работников в управлении качеством);
- 10) осознание важности повышения качества продукции и необходимости решения задач в этой области.

Задачами кружков качества в рамках общей деятельности по управлению качеством на предприятии являются:

- 1) содействие совершенствованию и развитию предприятия;
- 2) создание здоровой, творческой и доброжелательной атмосферы на рабочем участке;
- 3) всестороннее развитие способностей и ориентация на использование этих возможностей в интересах фирмы.

Таким образом, *кружок качества* – это не механическая машина, а непрерывный процесс. Он имеет две отличительные, но дополняющие друг друга черты. С одной стороны, это образовательный и познавательный процесс. С другой стороны, это процесс, который содействует участию рабочих в мероприятиях затрагивающих их повседневную работу. Это обеспечивает основу для взаимного сотрудничества менеджмента и рабочих. На этой основе и формируется внутрифирменный корпоративизм

и патернализм – характерные черты современных японских корпораций (кайдарэн).

В целом можно выделить следующие наиболее типичные *особенности* японской системы управления качеством, отличающие ее от западной системы:

- 1) управление качеством на уровне фирмы предполагает участие всех звеньев в управлении качеством;
- 2) подготовка кадров и обучение методам управления качеством;
- 3) деятельность кружков качества;
- 4) инспектирование деятельности по управлению качеством;
- 5) использование статистических методов;
- 6) общенациональные программы по контролю качества.

Важно отметить, что именно в Японии впервые появился кластерный подход и стали формироваться инновационно-образовательные кластеры. В нашей стране кластеры рассматривают как единую систему образования от школы до профессионального переобучения и повышения квалификации уже на производстве. Даже была сформулирована известная идея образования через всю жизнь, или непрерывного образования. Но до подлинной кластеризации дело стало доходить только в первое десятилетие XXI века. В Японии этот процесс получил развитие уже в 70-х годах прошлого века. В связи с этим необходимо отметить культ образования в японском обществе в сочетании с другими ценностными установками (*сэйсин, месси хоко, ринги сэдзо* и др.). Это и создало необходимые условия для появления инновационно-образовательных кластеров в стране восходящего Солнца.

Одним из первых в англоязычной литературе о таких кластерах стал писать М. Портер. Он, в частности, дал анализ образовательного кластера Массачусетса, главными опорными участниками которого стали Массачусетский и Гарвардский университеты.

Выводы, которые можно сделать, рассматривая японскую систему управления качеством, таковы:

- 1) люди удовлетворены своей принадлежностью (зависимостью) к коллективу; эта зависимость определяется тесной вертикальной связью в структуре коллектива, которая воспринимается как гарантия защищенности и безопасности;
- 2) основной задачей менеджмента является поддержание в коллективе духа корпоративизма и творческой атмосферы, объединение усилий работников и понимание ими общих целей;

3) когда создана оптимальная обстановка, обеспечивающая групповое принятие решений, все члены коллектива могут вносить свой вклад в достижение общей цели в полную меру своих возможностей;

4) развитие самостоятельности и инициативы работников позволяет более эффективно управлять качеством продукции на всех этапах технологического процесса, начиная от ее разработки и заканчивая ее реализацией и послепродажным обслуживанием;

5) внимание к каждому работнику, к деталям, четкость и пунктуальность, ответственность и обязательность составляют своеобразную национальную культуру хозяйственной деятельности, составным звеном которой является культура управления качеством.

Несколько иначе строится система управления качеством в США. И хотя там также повышение качества продукции рассматривается как первоочередная задача, но большая часть воздействий по улучшению качества продукции носит в основном техническую и организационную направленность. Обеспечение повышения качества продукции в американских компаниях осуществляет специализированный отдел управления качеством. Крайне серьезное внимание в американских фирмах уделяют контролю качества продукции на всех этапах ее жизненного цикла. При проведении такого контроля наиболее важными его сторонами являются, *во-первых*, привлечение к выполнению функций контроля качества продукции со стороны самого широкого круга исполнителей, *во-вторых*, выполнение наиболее важных операций по контролю качества специализированными службами.

За выпуск продукции с дефектами в США предусмотрена довольно строгая ответственность изготовителей, в связи, с чем практически на всех фирмах страны существует комплексная система управления качеством продукции, которая включает следующие подсистемы:

- 1) оценку опытного производства;
- 2) планирование качества продукции и производственного процесса;
- 3) контроль, оценку и планирование качества поставляемого материала;
- 4) получение обратной информации о качестве продукции;
- 5) оценку качества продукции и производственного процесса;
- 6) определение аппаратуры, позволяющей получать информацию о качестве продукции;
- 7) обучение методам обеспечения качества, ориентация и повышение квалификации персонала;
- 8) гарантийное обслуживание;
- 9) руководство работами в области качества продукции;

10) проведение специальных исследований в области качества продукции.

Основные принципы управления качеством продукции на предприятиях США сводятся к следующему:

1. Работа по повышению качества является обязательным элементом стратегии фирмы; процесс повышения качества продукции осуществляется на основе разработки конкретных программ.

2. В управлении качеством главное не контроль, а бездефектная работа; высокое качество продукции обеспечивается бездефектным производством, а не через контроль уже готовой продукции.

3. В сфере поставок используется практика работы сразу с несколькими субпоставщиками, между которыми осуществляется конкуренция за заказ; с целью сокращения объемов материальных запасов фирмы – производители конечной продукции вынуждают своих поставщиков держать эти запасы у себя, не уменьшая их объемы.

4. Постоянное повышение квалификации работников – неизменное требование практически во всех американских фирмах.

Хотя американская система управления качеством имеет сходные элементы с японской системой, однако эти системы различны в основополагающих подходах. И американская, и японская системы управления качеством используют систему *just in time* (точно вовремя), что позволяет минимизировать затраты на производство, следовательно, и на управление качеством. Но на японских предприятиях ответственность за соответствие продукции стандартам возложена на самих рабочих, а на американских (и, кстати, на европейских) – на специальную службу. Поэтому японская комплексная система управления качеством более эффективная.

Весьма спорным обстоятельством является то, что в японской системе управления качеством продукции не производится входной контроль качества сырья, комплектующих и деталей, что, с одной стороны, играет немаловажную роль в снижении затрат на производство, но, с другой стороны, содержит риски дефектов в производстве. Только осуществление оперативного контроля в рамках самого производственного процесса позволяет японским товаропроизводителям избегать этих рисков.

Американский менеджмент качества основывается на индивидуализме, который выражается принципом «каждый сам за себя». Японский менеджмент качества основан на общности интересов, на коллективном участии менеджмента и рабочих в улучшении качества.

Тотальный менеджмент качества (TQM) в США предполагает использование различных конкретных моделей и концепций. В частности, наи-

более типичными концепциями управления качеством в США являются *product out* и *market in*. Согласно первой концепции, управление качеством продукции осуществляется до момента ее продажи. Это значит, что часто компании, руководствующиеся такой концепцией, отклоняют жалобы и претензии (рекламации) покупателей, заявляя, что клиенты неправильно используют купленный товар или используют его не по назначению и т. д. В нашем случае это звучит примерно так: «с глаз долой, из сердца вон». Согласно второй концепции, фирма должна добиваться не просто сбыта товара, а удовлетворения заказчика. А чтобы этого добиться, необходимо заботиться о заказчике (покупателе) не только до или вовремя продажи, но и после нее.

В условиях жесткой конкуренции угроза потерять заказчика (клиентскую базу) вынуждает многих американских производителей использовать именно концепцию *market in*. Тот, кто на практике использует данную концепцию, знает, что покупателя не интересует внутренняя функциональная организация компании и *организация* управления качеством. Его интересуют качество товара, стоимость и доставка. Все это требует межфункциональных усилий, т. к. ни один отдел не может обеспечить качество, стоимость и доставку сами по себе. Это означает, что необходимы две организационные структуры для управления качеством продукции (а не одна, как это имеет место на большинстве американских предприятий): иерархия для выполнения ежедневной работы и межфункциональная организация для удовлетворения нужд потребителя.

В американских компаниях есть функциональное управление, но нет межфункционального. Американские менеджеры сосредотачивают свое внимание на результатах, а не на причинах, т. е. ставят в центр своего внимания *зависимую* (а не *независимую*) *переменную*. Выходом из ситуации является использование TQM-модели управления качеством продукции, в которой особое внимание уделяется межфункциональным усилиям по управлению качеством продукции. Само понятие TQM трактуется следующим образом: T – подход, охватывающий все виды деятельности; Q – качество как качество управления; M – управление на основе новых принципов, которые охватывают всех руководителей. Принципами TQM (*Total Quality Management*) являются:

- 1) ориентация на потребителя;
- 2) лидерство руководителя;
- 3) вовлечение работников;
- 4) процессный подход;
- 5) системный подход к менеджменту;

- 6) постоянное улучшение;
- 7) принятие решений, основанных на фактах;
- 8) взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Дальнейшее использование данной модели управления качеством продукции в США предполагает серьезные изменения как в сфере законодательства, так и в психологии и сознании людей.

В соответствии с имеющимся зарубежным опытом и действующими международными стандартами многие предприятия сегодня пересматривают свою систему управления качеством продукции. Использование того позитивного опыта, который накоплен в Японии и США, позволяет и российским предприятиям существенно повышать эффективность управления качеством своей продукции.

Основными направлениями использования международного опыта по управлению качеством продукции сегодня должны быть следующие:

- 1) на первом месте в системе управления качеством продукции должны быть запросы клиента, для которого продукция производится;
- 2) для этого необходимо проводить инвестиционную и инновационную деятельность, обеспечивая повышение качества продукции;
- 3) международный опыт в сфере управления качеством продукции необходимо предварительно адаптировать к конкретным условиям российской экономики;
- 4) для этого необходимо существенно улучшить материально-техническое обеспечение систем управления качеством продукции на российских предприятиях;
- 5) необходимо создать систему непрерывного обучения (повышения квалификации) в области управления качеством продукции, привлекая к данному процессу максимально широкий круг участников (как менеджмент, так и самих работников).

Таким образом, становится очевидным, что в основе повышения качества управления экономической деятельностью предприятий лежит интеграция науки, образования и производства. А в основе этой интеграции в последнее время все большее распространение получает именно кластерная форма. Благодаря ей более успешно, чем прежде, решаются вопросы повышения эффективности пространственной организации бизнеса, сокращение временных затрат на принятие и реализацию многих управленческих решений.

Формирование общей политики кластерного развития сопряжено с разработкой механизмов функционирования профильных кластеров, обеспечивающих переход традиционной экономики региона к инновационному

типу. Цель кластерной политики в области состоит в повышении конкурентоспособности предприятий соответствующих отраслей экономики.

Одним из наиболее интересных проектов является создание высокотехнологичного кластера «Титановая долина».

Однако промышленные высокотехнологичные кластеры имеют определенные различия с инновационно-образовательными кластерами.

Последним присущи особые характеристики: прикладной характер используемых знаний, ограниченные сроки их коммерциализации, приоритетный характер инвестиций и т. д.

Если говорить о формировании кластеров в сфере сельскохозяйственного производства, то здесь, наоборот, актуальной становится проблема диверсификации производства в контексте политики импортозамещения. Именно это обстоятельство рассматривается как одно из важнейших условий повышения конкурентоспособности предприятий и качества их хозяйственной деятельности.

Что касается инновационно-образовательного кластера, то он представляет собой системное объединение различных организаций (образовательных, научных учреждений, промышленных предприятий, организаций инвестиционно-инновационной инфраструктуры, органов государственного управления, органов местного самоуправления, общественных организаций и т. д.), позволяющее использовать преимущества внутрикластерного взаимодействия с целью более быстрого и эффективного распространения новых знаний, стимулирующих инновации для роста конкурентоспособности экономики региона.

Объектом инновационно-образовательных кластеров выступают не отдельные хозяйствующие субъекты, а их внутрикластерное взаимодействие, реализуемое в форме программ и проектов эффективного распространения новых знаний, подготовки и переподготовки профессиональных кадров в соответствии с потребностями рынка труда.

В качестве составного звена общей кластерной системы на территории выступают инновационно-образовательные кластеры промышленного типа. Ориентация каждого инновационно-образовательного кластера на конкретный тип производственной структуры, отраслей и видов экономической деятельности позволяет решить комплекс межпрофильных проблем, стоящих перед всеми кластерными инициативами.

К основным сложностям формирования системы кластерных структур можно отнести следующие:

- 1) не созданы механизмы методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки развития кластеров;

2) отсутствует необходимая координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей, хозяйствующих субъектов по реализации кластерной политики;

3) ограничен набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников.

На решение данного комплекса проблем направлена инициатива создания сети инновационно-образовательных кластеров в стране. Установление базовой роли инновационно-образовательных кластеров предопределяет цели, задачи и принципы их организации.

Основная цель функционирования инновационно-образовательных кластеров направлена на развитие научно-технологического потенциала регионов для реализации приоритетных направлений развития науки, техники и технологий, внедрение результатов интеллектуальной деятельности в практику работы предприятий и организаций реального сектора экономики, направленные на повышение конкурентоспособности регионального производства и создание условий для расширенной диверсификации.

В инфраструктурном статусе инновационно-образовательные кластеры должны решить ряд задач, к которым относятся:

1) ориентация системы профессионального образования на подготовку кадров для отраслевых кластеров приоритетных видов экономической деятельности экономики региона;

2) создание крупных программ и проектов образовательного, экономического, социального и технологического характера, активизация научных исследований и инновационной деятельности, а также обеспечение условий и возможностей для их реализации.

Учитывая цель и задачи инновационно-образовательных кластеров, их построение и организация должны быть основаны на принципах, способствующих выполнению поставленных задач и включать:

1) единство образовательного, научного и инновационного процессов во взаимосвязи с экономической и социальной сферой;

2) непрерывность образовательного процесса и взаимосвязь образовательных программ различных уровней;

3) инновационная направленность деятельности – от проведения научных исследований до тиражирования и передачи в практику наукоемких технологий, в том числе образовательных;

4) организационное, учебно-методическое, научное и информационное взаимодействие между всеми элементами и субъектами инновационно-образовательного кластера.

Задачи кластерной политики субъектов Российской Федерации нацелены:

- 1) на создание благоприятных условий для формирования и развития конкурентоспособных кластеров на территории региона;
- 2) проведение диагностики кластеров на территории;
- 3) поддержание кластерных инициатив;
- 4) стимулирование развития кластеров;
- 5) мониторинг деятельности кластеров и оценка эффективности кластерной политики.

Оптимальной формой образования инновационно-образовательных кластеров является форма консорциума, которая в экономико-правовом значении представляет собой объединение независимых самостоятельных организаций и учреждений, которые согласованно и скоординированно реализуют общую политику в сфере реализации инновационных проектов и мероприятий, направленных на улучшение и совершенствование подготовки кадров, разработке и внедрению новых технических и технологических решений.

Суть механизма формирования инновационно-образовательных кластеров заключается в наличии базиса в виде инновационно-образовательных кластеров и надстроек, в качестве которых рассматриваются непосредственные потребители результатов деятельности инновационно-образовательных кластеров (предприятия и организации реального сектора экономики, объединенные в группы по отраслевой принадлежности или видам экономической деятельности) (рис. 9).



Рис. 9. Кластерная политика региона

При формировании инновационно-образовательных кластеров необходимо наличие:

- 1) общей цели и задач субъектов, входящих в кластер;
 - 2) субъектов и структурных элементов кластера;
 - 3) правовой основы совместной деятельности;
 - 4) механизмов взаимодействия субъектов кластера;
 - 5) проектов, программ, реализуемых в рамках кластера;
 - 6) механизмов управления реализацией кластерного подхода;
 - 7) органа управления кластером;
 - 8) технологии реализации кластерного подхода;
 - 9) этапов формирования и развития кластера;
 - 10) эффективности создания кластера с позиций науки, образования, бизнеса, власти, общества;
 - 11) необходимых мер государственной и муниципальной поддержки.
- С целью стимулирования развития кластеров необходимо:
- 1) создание координационных советов по развитию кластеров;
 - 2) реализация мер по информационной и имиджевой поддержке кластерной политики и кластерного развития через формирование разделов на информационном портале правительств субъектов РФ;
 - 3) организационное и информационное содействие в представлении территориальных кластеров на международных и российских выставках, встречах, деловых совещаниях;
 - 4) разработка и реализация государственных мер стимулирования кластеров малого и среднего бизнеса;
 - 5) формирование системы преференций на областных конкурсах для инвестиционных и инновационных проектов, реализуемых в рамках кластеров;
 - 6) подготовка заявок в Минэкономразвития России на выделение субсидии из федерального бюджета на создание организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в целях кластерного развития;
 - 7) организация системы мониторинга потребности в кадрах для нужд высокотехнологичных производств и инфраструктурных организаций кластеров регионах;
 - 8) согласование программ подготовки кадров для нужд кластеров с образовательными учреждениями территорий;
 - 9) формирование образовательных ресурсных центров (групп образовательных учреждений), ориентированных на решение кадровых задач развития кластеров инновационных высокотехнологичных производств.

Каждый из кластеров нуждается в специальных соответствующих ресурсах: инновационных разработках, кадровых ресурсах с необходимым уровнем подготовки и др. Основная роль инновационно-образовательных кластеров в данном процессе заключается в достаточном предоставлении необходимых ресурсов для инициирования создания и поддержания нормального ритмичного функционирования профильных кластеров производственного типа.

Основой формирования и развития инновационно-образовательных кластеров должны стать профильные ресурсные центры:

- 1) ресурсный центр первого уровня – НПО/СПО на базе среднего профессионального образования как структурное подразделение учреждения среднего профессионального образования;
- 2) ресурсный центр второго уровня – СПО/ВПО на базе высшего профессионального образования как структурное подразделение учреждения высшего профессионального образования.

Координирующей управляющей структурой ресурсных центров первого и второго уровней выступит Региональный ресурсный центр на территории.

Базовый уровень инновационно-образовательных кластеров представлен учреждениями профессионального образования: начального, среднего, высшего.

Профильный уровень инновационно-образовательных кластеров включает учреждения академической, ведомственной и производственной науки; министерства и ведомства Свердловской области; предприятия и организации профиля инновационно-образовательного кластера; органы государственной власти и местного самоуправления.

Сформированный инновационно-образовательный кластер состоит из базового и профильного уровней.

Представленные типы организаций являются структурообразующими элементами инновационно-образовательного кластера, взаимодействие которых осуществляется на принципах государственно-частного партнерства. Профиль инновационно-образовательного кластера определяет перечень курирующих органов исполнительной власти как на местном, региональном, так и на федеральном уровнях.

Деятельность инновационно-образовательных кластеров с использованием всех средств коммуникации между участниками и направлена на реализацию приоритетных задач в области:

- 1) образования и просвещения;
- 2) инновационной деятельности посредством трансфера технологий и знаний;
- 3) интегрированного взаимодействия бизнес-сообщества;

- 4) формирование нематериальных ценностей и создание особой корпоративной культуры;
- 5) развитие основ инновационной активности гражданского общества;
- 6) создание моделей внутренней и внешней интеграции.

Однако, определяя цели работы таких кластеров, необходимо учитывать, что все они генерируются общей целью – *миссией* таких кластеров как своеобразных структур по генерации, оптимизации и концептуализации интеллектуальных ресурсов. Это то, что в современной литературе называется интеллектуальными активами предприятия или работника, нематериальными активами организации. Образно выражаясь, инновационно-образовательные кластеры обеспечивают воспроизводство знаний, информации и их носителей – самих работников как специалистов, а также техник и технологий управления качеством экономической деятельности предприятий. Кругооборот знаний можно вполне представить себе в системе новых технологий, например, *блокчейн* – накопителя информации, который состоит в последовательном дополнении исходной информации (знаний) новыми блоками. И это понятно, потому что «колесо инноваций должно все время вращаться».

Приведенная структура инновационно-образовательного кластера требует еще своего предметного изучения и практического совершенствования. Но уже сейчас понятно, что она принципиально отличается от структуры традиционных для советской экономики хозяйственных (отраслевых и межотраслевых) комплексов. Кластер является своеобразной социально-экономической системой региона, которая требует своего дальнейшего глубокого изучения.

Контрольные вопросы

1. Перечислите принципы системного подхода к управлению качеством деятельности предприятия.
2. Назовите основные подсистемы механизма управления качеством деятельности предприятия.
3. Назовите и охарактеризуйте основные модели управления качеством.
4. Перечислите особенности японской системы управления качеством.
5. Перечислите особенности американской системы управления качеством.
6. Что такое кластер и в чем состоят его характерные особенности?

Глава VIII

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

.....

Инновационный менеджмент неразрывно связан с развитием научно-технического прогресса и внедрением его достижений в хозяйственную практику.

Впервые термин «техника» (от греч. *techné* – «искусство, мастерство, умение») появился еще в Древней Греции в V веке до н. э.

Такое определение сохранилось и в словаре В. Даля, где под техникой понимается заводское и ремесленное искусство, знание, умение, а также приемы работ и приложение их к делу, обиход, сноровка. Термин «техника» характеризует уровень развития производительных сил в обществе и прежде всего главной производительной силы – рабочей силы. В широком смысле под словом «техника» понимается технология как совокупность приемов и способов изготовления и применения техники, преобразования вещества природы, в узком – совокупность машин, приборов, оборудования, используемых человеком в своей деятельности.

Термин «наука» также употребляется в двояком смысле: во-первых, для обозначения совокупности знаний и законов природы (естественные науки), общества (общественные науки) и методов использования этих законов в деятельности людей (прикладная наука); во-вторых, для характеристики отрасли народного хозяйства, продуктом которой является получение новых знаний.

Наука, как и техника, сложна по своей структуре. Ее предмет, методы исследования, категориальный аппарат, принципы и ценностные ориентиры предполагают, что отношение к самой науке может и должно быть не только отвлеченным и непредвзятым, но и нравственным. В той мере, в какой наука обслуживает производство, она становится непосредственной производительной силой общества.

В истории человечества часто бывало так, что научный прогресс отнюдь не сразу сопровождался и техническим прогрессом. Иначе говоря,

открытия ученых далеко не сразу становились достоянием производства, осваивались и внедрялись. Техника, как и наука, развивается циклично.

Технический цикл – это период от одного скачка в развитии техники до другого, причем сам этот период лежит как бы между различными поколениями используемой техники и включает, в свою очередь, ряд различных по своему характеру фаз.

Технические циклы отличаются друг от друга уровнем новизны, глубиной преобразования технической базы общества, широтой охвата сфер производства и потребностями техники, длительностью, степенью влияния на динамику эффективности производства, уровнем развития производительных сил.

Исходя из этих программ, можно выделить четыре основных рода технических циклов: смена поколений техники; переход к новым направлениям техники; периодическое массовое обновление активной части основных фондов, реализующее переход к новым поколениям машин в ведущих отраслях; общетехнические революции, ведущие к коренному перевороту в уровне производительных сил.

Не следует смешивать технический цикл с жизненным циклом каждого изделия, товара. Последний характеризуется с точки зрения спроса и предложения на товар. Технический же цикл – это разработка, освоение, производство, потребление и замена техники в соответствии с соотношением спроса и предложения на нее. Фазы технического цикла характеризуются нормой и массой получаемого эффекта, объемом производства и ассортиментом выпускаемой продукции.

Обычно выделяют четыре основные фазы технического цикла: в первой фазе осуществляется освоение нового поколения техники, что требует значительных затрат финансовых и материальных средств, но не сопровождается адекватной отдачей; во второй фазе объем производства скачкообразно возрастает, расширяются сферы применения новых изделий, которые дифференцируются относительно разных сфер потребления, появляются новые модели данного поколения техники, улучшается качество изделий, при этом стремительно снижаются издержки производства и резко возрастает рентабельность, доходность; третья фаза технического цикла – период относительно медленного развития и качественного улучшения данного поколения техники с учетом накопленного опыта ее производства и применения.

Издержки производства и потребления снижаются в этой фазе медленнее, чем в предыдущей, нормы эффекта ниже, чем прежде, зато растет масса эффекта, увеличивается масса прибыли; в четвертой фазе экономический

и технический потенциал данной технической идеи уже исчерпывает себя, и техника становится устаревающей. Среди основных типов технических революций выделим следующие: Технические перевороты первобытнообщинного строя, которые иногда называют палеолитической революцией. Она происходила 1,5–2,0 млн лет назад и привела к следующим новациям: добыче огня трением, изобретению копья и копьеметалки, кремниевых орудий труда, каменных топоров, резцов и т. д. На смену палеолитической технической революции пришла неолитическая революция. Ее результатом был переход человечества от собирательства и охоты к земледелию и скотоводству, возникает такое явление, как обмен избыточным продуктом труда.

Существенно отличаются от первобытных технических революций технические революции эпохи рабовладения. Во-первых, успешно начинают применяться железные орудия труда. Во-вторых, появляется металлургия – одна из древнейших отраслей промышленного производства. В-третьих, происходит переворот в земледелии (бороны, плуг, лопата и др.). В-четвертых, возникает вторая древнейшая отрасль хозяйства – транспорт (повозки, примитивные суда и т. д.). В-пятых, возникают строительство и энергетика. Результатами технического прогресса и технических революций эпохи рабовладельческой цивилизации стали развитие системы управления хозяйством и формирование экономической инфраструктуры – комплекса отраслей хозяйства и обслуживающих эти отрасли социальных учреждений. Развитие техники продолжается и в эпоху средних веков. Феодалные отношения начались фактически с переворота в земледелии: системы трехполья, изобретения хомута, превратившего лошадь в основную двигательную силу при обработке земли. Наиболее крупным массовым техническим нововведением технических революций эпохи Средневековья стали водяная и ветряная мельницы. Появляются десятки новых ремесел, возникает специфическая ремесленная организация – цеха, развивается система торговли, появляются купеческие гильдии.

В XV–XVI веках очередная техническая революция породила мануфактуру. Необходимо напомнить и о великих географических открытиях, давших толчок развитию судостроения. В XVI веке появляются доменные печи, позволившие увеличить выплавку чугуна. Наконец, эпоха капиталистических производственных отношений также породила свои технические революции. Первой промышленной революцией эпохи капитализма стал технический переворот в 60-е годы XVIII века в текстильной промышленности – изобретение прядильной машины. Широкое использование прядильных машин потребовало нового надежного источника энергии,

создания машины-двигателя. В 1784 году первую такую машину изобрел Джеймс Уатт.

В XIX веке происходит очередная крупная промышленная революция – развитие железнодорожного транспорта. Описывая в своей знаменитой книге «Магнаты. Начало биографии» успехи А. Борзинга, А. Круппа, В. Сименса, А. Тиссена, семейства Оппенгеймеров и других немецких «грюндеров» той эпохи, Г. Оггер дает прекрасную картину эпохи промышленной революции середины XIX века в Германии. Содержание этой революции не сводилось только к развитию железных дорог или электрификации промышленности. Крупные успехи были достигнуты в сельском хозяйстве и химической промышленности (массовое производство красителей, катализаторов, лекарств, минеральных удобрений и т. д.). Особо следует отметить технические революции XX века. В 1907 году с гибелью последнего парусного судна «Томас Лоусон» навсегда закончилась эпоха парусного флота.

В 1947 году популярная ныне компания Procter & Gamble впервые выпустила свой знаменитый порошок «Тайд». Технический бум XX века многомерен и динамичен: переход от электронных ламп к полупроводниковым, от винтовых самолетов к реактивным, от натурального к синтетическим моющим средствам и волокнам, от текстильных к бумажным пеленкам, от грампластинок к магнитной ленте и компакт-дискам, от газированных напитков к газированным сокам. Технические парадигмы в нынешнем столетии сменяют одна другую с головокружительной быстротой, чего не было никогда раньше. В чем же дело? А дело в том, что интенсивно стала развиваться и сама наука.

Научные революции начались, как и технические, в глубокой древности. Часто они даже предшествовали техническим революциям. В VI–III веках до н. э. на базе накопленных наблюдений и фактов в Древней Греции происходит одна из самых первых научных революций, содержание которой состоит в формировании системы научных взглядов.

Назовем крупнейшие достижения той эпохи: материализм Фалеса, диалектика Гераклита, философские системы Сократа и Платона, атеистическая теория Демокрита и Эпикура, математика Пифагора и Евклида, механика Архимеда, медицина Гиппократов, натурфилософия Аристотеля, включавшая основы логики, биологии, элементы политической экономии, других наук. Научной революцией раннего средневековья можно считать подъем науки в IX–XI веках на Востоке. Ученые арабского мира также внесли свой вклад в мировую научную мысль. Достаточно напомнить имена таких мыслителей, как Бируни, Ибн Сина (Авиценна). Следующая научная революция началась в эпоху Возрождения XV–XVI вв. Как писал историк

науки, автор популярной книги «Наука в истории общества» Дж. Бернал, эта научная революция растянулась на столетия. На первом ее этапе были осуществлены открытия в области гидравлики и механики (Леонардо да Винчи), создана гелиоцентрическая система Н. Коперника, началось бурное развитие навигации.

На втором этапе революции сказали свое слово в астрономии Тихо Браге, Иоганн Кеплер и Галилео Галилей. В медицине и анатомии сделал выдающееся открытие Уильям Гарвей. Третий этап научной революции связан с именем Исаака Ньютона.

Следующая научная революция охватывает 40-летний период (1830–1870) и знаменуется рядом крупнейших открытий в области естественных наук. На базе исследований в области электромагнитной индукции, начатых М. Фарадеем в 1831 году, Максвелл создал электромагнитную теорию. В химии Д. И. Менделеевым был сформулирован периодический закон. В биологии Ч. Дарвин создал теорию эволюции видов. Наконец, Л. Пастер открыл уникальные свойства ферментов. Новейшая научная революция конца XIX – начала XX века также дала миру великие открытия: квантовую теорию М. Планка, специальную и общую теорию относительности А. Эйнштейна, модели строения атома Э. Резерфорда и Н. Бора, теорию по систематике растений Н. И. Вавилова, учение об условных рефлексах и регуляции нервной деятельности И. П. Павлова.

Огромными были и достижения общественной гуманитарной мысли, сформулированы теории конвергенции, софийности труда, трудового крестьянского хозяйства, кооперации, социализации собственности, государственного патернализма, консьюмеризма и т. д. В отличие от технических революций, научные революции имеют свои собственные научные циклы.

Выделяют несколько основных типов таких циклов: образовательные, в естествознании, в гуманитарных науках, в области организации, в области управления, интеграционные и др.

Диалектика реального развития науки, техники, экономики и управления такова, что начиная с XIX века они тесно переплетены между собой, существуют и развиваются во взаимосвязи. Поэтому технические и научные циклы, как правило, ныне представляют в виде научно-технических циклов, а сам прогресс так и называется – научно-технический. В условиях современной экономики последние 200 лет можно наблюдать достаточно характерное для мировой экономики явление – размывание границ промышленных (технических) и научных циклов и их фаз и их все более усиливающееся влияние на разные системы управления. Эта несинхронность и размытость чем-то напоминает дифракцию. Напомним, что дифракция

представляет собой огибание волнами каких-либо преград на пути своего распространения и имеет волновую природу. В развитии экономики диалектика науки, техники, экономики и управления также напоминает волновую природу. То развитие теории и практики управления идет впереди развития техники, то наука начинают диктовать управленцам свои требования и т. д. Угашение несовпадения отдельных фаз, промышленных, технических и научных циклов в различных странах и регионах планеты усиливает социально-экономическое неравенство в развитии государств, порождает самые различные явления: миграцию трудоспособного населения, капиталов, технологий и т. д.

Большой вклад в развитие теории циклического развития внесли известные ученые (психологи, экономисты, социологи) Т. Веблен, У. К. Митчелл и Дж. Коммонс, а также русские экономисты М. И Туган-Барановский и Н. Д. Кондратьев.

Учитывая диалектику научных, технических циклов и циклов рыночной конъюнктуры, человечество столкнулось с объективной необходимостью в антициклическом регулировании экономики. Иногда приходится слышать утверждения о том, что будто бы рынок способен самонастраиваться и государственное регулирование вообще не нужно. Несмотря на существование различных взглядов на причины циклических колебаний, необходимо синхронизировать различные циклы и их фазы для оптимального функционирования экономики и достижения общего экономического равновесия. Все современные концепции антициклического регулирования в той или иной мере тяготеют к двум основным направлениям в мировой экономической науке: кейнсианству (посткейнсианству) и неоконсерватизму (постклассицизму). В таблице 16 показаны некоторые различия в этих двух основных подходах.

Благодаря регулированию производства в ряде стран удалось существенно сократить периоды между рождением новой научно-технической идеи и ее материализацией в новом поколении техники. Широко известен, например, метод ускоренной амортизации, когда новые товары создаются с определенным сроком годности, эксплуатации и их производство нацелено на регулярное обновление закупок.

Эффективное регулирование должно осуществляться не только со стороны государства, но и на самих предприятиях. Особенно это касается предприятий АПК, поскольку зависимость производства здесь от природно-климатических факторов способствует более быстрому износу основных фондов (зданий, сооружений, коммуникаций, оборудования и т. д.).

Различия в системе управления

Признаки	Неокейнсианство (посткейнсианство)	Неоконсерватизм (неоклассицизм)
Характер цели	Регулирование экономики в целом	Регулирование отдельных отраслей
Главная цель регулирования	Спрос	Предложение
Приоритеты регулирования	Бюджетная, налоговая и денежно-кредитная политика	Бюджетная, налоговая и денежно-кредитная политика
Направленность регулирования	Поощрение	Ограничения
Характер регулирования	Формирование эффективной занятости населения	Поощрение конкуренции
Главные сферы влияния	Производство и аграрная экономика	Финансовый сектор и сфера услуг
Методы регулирования	Индикативное планирование	Поощрение конкуренции
Способы регулирования	Льготное налогообложение и финансирование (субсидии, субвенции, дешевый кредит)	Жесткое регулирование процентной ставки по кредитам и валютные операции на открытом рынке

Такое регулирование необходимо еще и потому, что, помимо сложной взаимосвязи между циклами в развитии науки, техники и экономики, необходимо своевременно модернизировать и сами системы управления. Такие системы управления должны учитывать конкретные условия хозяйствования, специфику аграрного производства, а также длительность конкретных фаз экономических циклов в аграрной сфере экономики. В таблице 17 приведена примерная общая структура научно-технического цикла.

Если внимательно проанализировать данную таблицу, то становится ясным, что элементы подциклов единого научно-технического цикла требуют различных мер регулирования со стороны государства. Это меры по стандартизации и сертификации производимой продукции, охране (защите) интересов и прав потребителей, контролю над динамикой освоения новых поколений товаров, борьбе с инерцией через стимулирование и контролю за изобретательской, внедренческой деятельностью.

Следует признать, что в настоящее время в нашей стране интеллектуальная собственность, авторские права защищены явно недостаточно, стимулов для новаторской деятельности практически нет. Отсюда резкий спад количества рационализаторских и изобретательских предложений,

их потенциальной экономической и социальной эффективности, отток наиболее квалифицированных кадров за границу.

Таблица 17

Структура научно-технического цикла

Научный подцикл (НИОКР)
1. Фундаментальные исследования: выявление, изучение и систематизация явлений и закономерностей развития природы и общества. Конечный результат – открытие законов и закономерностей, категорий и явлений, обоснование теорий, принципов и путей их использования на практике. 2. Прикладные исследования: изучение путей практического использования результатов фундаментальных исследований конкретной области (отрасли). Результат прикладных исследований – создание проектов технологических процессов и техники, технических заданий и требований, а также научных рекомендаций, инструкций, методик, стандартов и нормативов. 3. Технические разработки: подготовка на основе результатов прикладных исследований первой научно-технической документации для внедрений новой техники, создание опытных образцов и их экспериментальная проверка. 4. Устаревание
Технический подцикл А (освоение)
1. Первичное освоение техники: внедрение технической разработки в производство, включающее техническое освоение производства новых изделий (освоение их серийного выпуска, изготовление оснастки, заказ, производство и монтаж оборудования для изготовления новых изделий, изготовление первой промышленной серии или промышленного образца). 2. Расширение производства нового поколения техники до оптимального уровня, распространение информации о новациях, определение оптимальных условий для производства. 3. Стадия стабильного производства: техника имеет общественно-нормальный характер, расширение объема производства идет небольшими темпами, обновляются модели в рамках одного и того же технологического принципа. 4. Устаревание
Технический подцикл Б
1. Первичное освоение. 2. Распространение новой системы машин, технологий в различных сферах экономики (в различных отраслях). 3. Массовое применение (появление на базе новой системы машин и технологий новых отраслей хозяйства). 4. Устаревание

Необходимо отметить и то, что в условиях нарождающегося рынка в выигрыше, безусловно, окажутся только те, кто своевременно осваивает достижения научно-технического прогресса, постоянно следует за науч-

но-технической цикличностью, активно готовит «запасные аэродромы» для перепрофилирования производства и освоения новых товаров и услуг. Р. Фостер, автор популярной книги «Обновление производства: атакующие выигрывают», указывает на то, что наиболее передовые страны уже находятся на пороге новой (четвертой) эры технологии, которая сменит современную эпоху. Он пишет: «Компаниям предстоит теперь вступить в четвертую эру. Для того чтобы сохранить конкурентные позиции, даже лидерам надо будет улучшать процесс управления технологиями».

Обратим внимание читателя на то, что ключевым словом в утверждении Р. Фостера является «управление». Наше же общество по таким показателям, как доля ручного труда в производстве, выпуск конкурентоспособной продукции, уровень компьютеризации и роботизации производства, стратегическое управление экономикой, к сожалению, не вступило, пожалуй, даже в третью эру. Это именно то, что Р. Фостер называет технологическим разрывом. Отсюда следует сделать вывод: научная деятельность, рационализация и изобретательство должны стать ключевым приоритетом в экономике.

Характерной чертой экономического механизма НТП в условиях рыночной экономики выступает использование ценовых и неценовых факторов в олигополистической конкуренции. Ценовая конкуренция связана со снижением цен на одну и ту же продукцию со стороны конкурирующих между собой компаний. Возникает вопрос: а способствует ли снижение цен в условиях ценовой конкуренции развитию науки и техники?

Ответ на этот вопрос следует дать вполне положительный, если уровень монополизма в экономике и бюрократизации системы управления низкие. Дело в том, что ценовая конкуренция способствует решению сразу двух ключевых задач, связанных с развитием науки и техники. Во-первых, правильная оценка соответствия производства того или иного товара в каждый данный период времени общественным потребностям. Во-вторых, стимулирование изменения производства в направлении удовлетворения общественных потребностей при одновременном поиске самых эффективных научно-технических и экономических путей и способов решения поставленной задачи. Образцы новой техники и новые технологии, как правило, стоят дорого, поэтому со временем существенно возрастает значение неценовых форм конкуренции в сфере НИОКР. Можно выделить две основные формы неценовой конкуренции: по качеству инновационного продукта и по условиям его продаж.

Давление факторов неценовой конкуренции в условиях олигополии (т. е. модели экономики, сложившейся в нашей стране) играло и играет решающую роль в развитии НТП. Особенно когда речь идет об агрохолдин-

гах, агрокомбинатах, кооперативах, фермерских хозяйствах. Отставание сельского хозяйства в индустриально развитых странах мира от промышленного сектора – вещь обычная. Поэтому государство помогает предприятиям аграрного сектора в научно-технической области. Так, в США с конца прошлого столетия и до сих пор доля в затратах на НИОКР составляет соответственно 12–13% на первой стадии, 23–25% на второй стадии и более 60% на третьей стадии НИОКР.

Из этого расчета следует, что самой дорогой является стадия экспериментальной разработки. Поэтому государство обязано варьировать свою финансовую и материальную поддержку научным исследованиям и иметь собственную государственную научную и техническую политику.

В большинстве развитых стран государственная политика в отношении НТП включает следующие мероприятия:

- 1) прямое финансирование НИОКР в государственных лабораториях и учреждениях;
- 2) создание новых научных учреждений в рамках исполнительных и законодательных звеньев государственной власти;
- 3) государственное стимулирование проведения НИОКР при помощи экономических мер, особенно налоговой и амортизационной политики;
- 4) использование контрактной системы для осуществления крупных научных секторов и программ;
- 5) развитие инфраструктуры обеспечения НИОКР.

Если рассмотреть предоставление необходимых финансовых и материальных ресурсов для НИОКР предприятиям АПК, то государство, как правило, несет ответственность за первые две стадии НИОКР, а частные компании – за третью стадию, т. е. за распространение и не только экспериментальное, но и промышленное, поточное освоение нововведения.

В целом же в мире также существует аналогичная практика. Так, в США государство берет на себя до 50% от совокупных затрат на НИОКР, в Великобритании, Германии и Франции – до 40%, в Японии государственные расходы составляют от 20 до 30%.

В мире сложилась определенная форма программно-целевого финансирования НИОКР для аграриев, когда финансовые средства выделяются не учреждениям, а коллективам исполнителей.

Отказ от административно-организационной системы управления НИОКР и переход на контрактное финансирование означают следующее:

- 1) контрактная форма подчиняет сферу НИОКР коммерческим целям и принципам рентабельности и настраивает ее на нужды конкретных потребителей;

- 2) эта форма обеспечивает интеграцию науки с производством;
- 3) способствует сочетанию гигантских приоритетных программ с небольшими исследовательскими проектами, созданию гибких научно-производственных форм, комплексов, включающих различное количество фирм, вузы, государственные лаборатории и т. д.;
- 4) контрактная система упрощает и делает более эффективными взаимоотношения между научным персоналом и управленцами, предельно четко регламентируя их права и обязанности;
- 5) контрактная система облегчает стимулирование государством НТП и способствует повышению эффективности НИОКР в частном секторе.

В контракте, как правило, содержится четкая формулировка исследуемой проблемы, обязательно намечающая параметры и новизну ее решения, указывая сроки и стоимость, несоблюдение которых влечет за собой санкции, предусматривается стимулирование за экономию средств или досрочное завершение работ, а также допуск фирмы ко всему объему информации, уже накопленному государством в этой области. Итак, контрактный механизм управления финансированием НИОКР со стороны государства и со стороны самих предприятий АПК представляется наиболее оптимальным в настоящее время.

В современных фирмах и корпорациях структура внутрифирменных исследований и разработок отличается гибкостью и подвижностью. Компании часто сами меняют эту организацию в поисках еще более оптимальных форм. В крупных компаниях создаются условия для самоуправления в подразделениях и группах, занимающихся решением научно-технических задач (так называемый внутренний венчур).

Научные подразделения, автономные в решении финансовых, кадровых, управленческих задач в рамках, поставленных перед ними долгосрочных целей и выделенного бюджета, заметно улучшают результативность работы. Образование таких внутренних групп позволяет использовать как преимущества проведения НИОКР в небольших компаниях, так и возможности мощного научно-технического потенциала крупной корпорации, способствует закреплению талантливых специалистов в ней, делает их менее зависимыми от администраторов и одновременно предельно зависимыми от самой компании.

Процесс внедрения в производство тех или иных нововведений не только требует наибольших затрат, но и сопряжен с максимальным риском, что предполагает точную экономическую оценку изобретений, технологий, новых образцов продукции.

Одного технического решения сейчас недостаточно. В практике внутрифирменного управления НИОКР существует целый комплекс методов определения эффективности тех или иных новшеств. Одним из ключевых параметров этого комплекса является возможная прибыль. Но при освоении радикальных новаций неизбежным становится временный убыток, который несет фирма. Задача экономистов состоит в том, чтобы с точностью рассчитать время убытков, их величину и возможности возмещения.

Здесь мы уже подходим к анализу задач отделов маркетинга и разработке маркетинговой стратегии самой фирмы в области инновационного производства. Этим, в частности, и занимается такая отрасль экономических знаний, как маркетинг. Необходимо отметить, что как крупные, так и мелкие фирмы, компании имеют свои преимущества в плане организации НИОКР, что позволяет им занимать свою нишу в общем процессе научно-технического развития.

Особенностью современной экономической ситуации является, прежде всего, стремительность перемен, уплотнение времени, в рамках которого происходят крупномасштабные тектонические изменения, в прежние времена занимавшие бы целые века. Мы живем в быстро меняющемся мире. По мнению Э. Тоффлера, скорость перемен неуклонно нарастает и современный человек как бы проживает не одну, а несколько жизней: в детстве он видел, как в обиходе появляются примитивные механизмы, а к старости он запросто управляет с компьютером. Что же лежит в основе перехода к качественно новой экономике? Казалось бы, в основе такого перехода лежит глобальная информатизация общества. Б. Гейтс, владелец мировой корпорации Microsoft, в своей книге «Дорога к будущему» пишет, что информатизация общества есть начало новой революции во всех сферах жизни. Сегодня, когда вычислительная техника доступна по цене и может использоваться в повседневной жизни, мы стоим на пороге новой революции. Речь идет о возможности соединения всех существующих в мире компьютеров друг с другом и о создании грандиозной глобальной информационной сети. Прообразом такой сети сегодня выступает Интернет. Рассматривая рыночную экономику сквозь призму компьютеризации и информатизации, Б. Гейтс полагает, что единая информационная магистраль резко увеличит динамизм и эффективность функционирования рынка, снимет многие из наиболее актуальных негативных недостатков в его функционировании. Вместе с тем было бы опрометчиво подходить к проблеме информатизации общества как к чисто технической проблеме. Дело в том, что по своей природе и по содержанию информатизация означает социально-экономический и культурный переворот в жизни об-

щества, его переход в новое качественное состояние. Информационное общество предстает как интегральное понятие, охватывающее все стороны функционирования социальной системы. Основные характеристики этого общества:

- 1) в технической сфере – широкое внедрение информационных технологий в производстве, сбыте, управлении, рекламе, образовании;
- 2) в социальной сфере – воздействие информации на социальный статус личности, социальное мышление людей, социальные институты, отношения и традиции;
- 3) в экономической сфере – превращение информации в главный источник добавленной стоимости, непосредственную производительную силу общества;
- 4) в политической сфере – формирование соответствующих политических систем, норм и ценностей под активным воздействием информатизации.

Экономика постиндустриальных стран и аграрная экономика в этом отношении не являются исключениями, развиваются в направлении от электроники, лазеров, оптики, массовых коммуникаций и информации к геной инженерии, использованию ГМО, альтернативной энергетике, экологической инженерии. Все эти новации представляют собой «экономически активированную» информационную технологию, подобную медицинской радиолокации или технологии клонирования. В своей книге «Время химер: большие геномные игры» Ю. Г. Чирков ярко иллюстрирует превращение таких технологий, часто еще не доработанных и далеко не безопасных, в реальные бизнес-проекты. Клонировав овечку Долли, произведя геном-инженерное молоко, осуществляя прививки на основе интерферона, осваивая другие достижения научно-технического прогресса, отдельные предприятия чувствуют запах больших барышей и меньше всего думают о здоровье человека и его безопасности. Эпидемия COVID-19 – самое очевидное тому подтверждение.

Современный рынок биотехнологий и иных инновационных продуктов, используемых и создаваемых, в том числе и на предприятиях АПК, переживает настоящий бум. Появляются и новые научные направления (биолептика, биомиметика, молекулярная наномедицина, протеомика и т. д.). В этих условиях предприятия АПК должны обеспечить социальную безопасность потребителей своей продукции, а их социальная ответственность за вводимые новации должна быть существенно повышена. Это, в свою очередь, предъявляет новые требования к системе инновационного управления на предприятиях.

Становится необходимым совершенствование организационных форм инновационной деятельности предприятий.

Среди организационных форм инновационного менеджмента особая роль сегодня принадлежит малым фирмам. Малый исследовательский бизнес сформировался в 60-х годах XX века. Мелкие и средние исследовательские фирмы создавались, например, вблизи крупных университетских центров. Они совместно арендовали участки земли, использовали лабораторную и информационную технику университета.

Так, в США вблизи Стэнфордского университета сосредоточено свыше 3 000 средних и мелких электронных фирм с общим числом занятых 190–200 тысяч человек. Каждая из них ориентируется на разработку и освоение одного-двух видов новой продукции, а в целом покрывает 20% мировых потребностей в компьютерных и электронных компонентах определенных видов. В зарубежной практике к малому и среднему предпринимательству относят фирмы с числом работающих до 500 человек. Интересны примеры специфических, внутриотраслевых и внутрифирменных подходов к выработке критериев разграниченных предприятий.

Малое инновационное предпринимательство связано с процессами формирования новых фирм в рамках старых компаний, создания и функционирования рискованных фирм, разработки и реализации «инкубаторных программ» «фирм-инкубаторов». Новые фирмы в рамках старых компаний – прогрессивный элемент образования молодых компаний. Обычный способ организации молодых компаний таков: материнская компания берет на себя все финансовые вопросы и становится владельцем по меньшей мере 80% новой фирмы (остальное – в руках сотрудников-основателей). В бухгалтерских книгах новая внутренняя фирма числится как филиал, но фактически является отдельной компанией со своим советом директоров. Однако убытки от деятельности последних (это характерно для начального периода их развития) приходится вносить в бухгалтерские книги материнской компании, что портит балансовую отчетность. При этом субсидирующая фирма не может получить 100% прибыли компании-новичка, так как последняя не принадлежит ей полностью. Для того чтобы обойти указанную проблему, некоторые фирмы, организовавшие внутри своей структуры новую компанию, делают ее своей стопроцентной собственностью. В подобном варианте сотрудники – основатели молодой фирмы – обычно получают право приобретения в течение ряда лет акций по льготной цене. По истечении нескольких лет материнская фирма – держатель контрольного пакета акций получает возможность выкупать акции, принадлежащие сотрудникам-основателям, которые (в зависимости от того,

насколько хорошо удалось им реализовать планы новой фирмы) получают определенные доходы от прироста капитала. Еще одним вариантом организации инновационной деятельности и, соответственно, инновационного менеджмента является создание венчурных фирм. Их еще называют риск-фирмами.

Риск-фирма (венчурная фирма) представляет собой предприятие, создаваемое для реализации инновационного проекта, связанного со значительным риском. «Инкубаторные программы» и сети малых фирм. Исходя из зарубежного опыта, «фирмой-инкубатором» называют организацию, создаваемую местными органами власти или крупными компаниями в целях выращивания новых предприятий. Существуют фирмы инкубаторы трех типов. Первый тип – бесприбыльные. Они самые многочисленные. Взимаемая ими с фирм-арендаторов арендная плата на 15–50% ниже среднего уровня. Бесприбыльные фирмы-инкубаторы субсидируются местными организациями, заинтересованными в создании рабочих мест и экономическом развитии региона. Арендаторами могут быть промышленные фирмы, исследовательские, конструкторские и сервисные организации. Фирмы-инкубаторы второго типа – прибыльные. Это частные организации, общая численность которых постоянно увеличивается. В отличие от бесприбыльных, фирмы-инкубаторы второго типа, как правило, не предлагают сниженных тарифов на услуги, но они позволяют арендаторам, предоставляя им широкий спектр услуг, платить только за те услуги, которыми арендатор фактически воспользовался. Инкубаторы третьего типа формируются как филиалы высших учебных заведений. Они оказывают наиболее эффективную помощь компаниям, собирающимся осуществлять разработку и выпуск технологически сложных изделий. Арендная плата может быть достаточно высокой, но она включает возможность пользоваться институтскими лабораториями, техническим обслуживанием, вычислительной техникой, библиотекой, иметь контакты с преподавателями. Продолжительность пребывания в рамках фирмы-инкубатора ограничивается обычно тремя годами. Считается, что по истечении этого срока компания-арендатор должна достигнуть такой степени самостоятельности, которая позволит ей выйти из фирмы-инкубатора.

Особого внимания среди инновационных форм заслуживают технопарки и технополисы, позволяющие успешно решать самые актуальные задачи промышленных, научных и финансовых институтов. Цель создания технопарка – построение системы коммерциализации наукоемких идей. Коммерциализация подразумевает востребованность разработок рынком. Технопарк обеспечивает компаниям необходимую поддержку на всех ста-

дях инновационного цикла проекта, содействуя проведению проектных, опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ. Технопарк осуществляет взаимодействие между разработчиками, промышленным сектором и инвесторами.

Схема работы технопарка проста:

- 1) поиск проектов;
- 2) создание бизнес-инкубатора (формализация идеи, НИОКР);
- 3) разработка опытного образца или технологии;
- 4) создание инновационного технологического центра (становление и развитие предприятия);
- 5) начало бизнеса и самостоятельное развитие проекта;
- 6) выход на рынок.

Технополис – одна из форм свободных экономических зон, создаваемых для активизации, ускорения инновационных процессов. Ядро технополиса образует региональный центр разработки и освоения производства высокотехнологичной продукции мирового класса. Деятельность технополиса – проведение фундаментальных и прикладных исследований с последующим продвижением их результатов. Технополисы пользуются государственной поддержкой.

Процесс осуществления инновационного менеджмента и освоения инноваций в сельском хозяйстве, естественно, имеет свои особенности:

- 1) разнообразие видов сельскохозяйственной продукции и различия в технологиях их производства;
- 2) зависимость технологии производства сельскохозяйственной продукции от складывающихся природно-климатических условий;
- 3) высокая степень территориальной разобщенности сельскохозяйственного производства и высокая дифференциация отдельных регионов по условиям производства;
- 4) социальный уровень работников сельского хозяйства, требующий особого внимания к подготовке кадров и развитию социальной инфраструктуры сельских территорий.

К числу наиболее характерных особенностей развития инновационной деятельности в сельском хозяйстве относятся:

- 1) обособленность большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей на всех уровнях – от организаций, производящих научно-техническую продукцию, до предприятий, осуществляющих ее реализацию;
- 2) отсутствие четкого и научно обоснованного организационно-экономического механизма передачи достижений науки в производство и, как следствие, существенное отставание предприятий АПК по сравнению

с промышленными предприятиями в освоении инновационной продукции;

3) специфический характер инновационного менеджмента на предприятиях АПК, обусловленный их количественными и качественными характеристиками.

Тем не менее новые инновационные формы организации и управления инновациями в аграрной сфере экономики постепенно получают свое развитие. На это и была нацелена Государственная программа развития АПК Российской Федерации на 2013–2020 годы. Она ставила в качестве первоочередных задач:

1) повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК;

2) оптимизацию его институциональной структуры, создание благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности отрасли.

Госпрограмма предусматривает комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, сфер деятельности агропромышленного комплекса. К приоритетам первого уровня в институциональной сфере относится развитие кооперации, интеграционных связей в АПК и формирование продуктовых подкомплексов, а также территориальных кластеров.

Реализация названной программы развития АПК в области формирования аграрных кластеров в Российской Федерации свидетельствует о том, что в ближайшем будущем предстоит обеспечить следующее:

1) рост эффективности и конкурентоспособности сельского хозяйства РФ до мирового уровня

2) модернизацию экономики, в том числе сельского хозяйства;

3) разработку и внедрение инновационных технологий;

4) превращение сельского хозяйства в источник поступления валютной выручки;

5) формирование новой парадигмы развития сельского хозяйства России;

6) превращение сельского хозяйства в замкнутую экосистему, дифференцированную и высокотехнологическую отрасль;

7) формирование системы аграрных кластеров РФ;

8) рост устойчивого развития сельского хозяйства и экономики России в целом.

Экономическая целесообразность создания аграрных кластеров обусловлена необходимостью инновационного развития, социальной зна-

чимостью и спецификой сельскохозяйственного производства, а также необходимостью повышения конкурентоспособности продукции АПК. Для устойчивого развития всех субъектов кластера акцент должен делаться на обеспечении долгосрочных условий стабильности их функционирования, реализации экологических, социальных, экономических целей.

В качестве необходимого и достаточного условия вхождения в аграрный кластер для конкретных предприятий АПК признаются взаимодействие инновационных технологий и потенциалов роста. Отмечая положительные стороны аграрной кластеризации, необходимо отметить и негативные стороны данного процесса:

- 1) отсутствует четко сформулированное понятие «аграрный кластер»;
- 2) не разработана концепция развития аграрных кластеров в Российской Федерации;
- 3) включение в состав кластеров образовательных и научно-исследовательских учреждений является по большей части формальным и не обеспечивает необходимых для аграрного производства темпов активизации инновационных процессов.

Контрольные вопросы

1. Что такое научно-технический цикл и какова его структура?
2. Перечислите особенности инновационной деятельности в аграрной экономике.
3. Назовите основные задачи Государственной программы развития АПК РФ на 2013–2020 годы.
4. Что такое технопарк и какова последовательность (схема) его работы?
5. Что собой представляет венчурная фирма и какова ее роль в организации инновационной деятельности?
6. В чем состоит смысл малого инновационного предпринимательства?
7. Назовите преимущества контрактной системы организации инновационной деятельности.

Глава IX

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ В АПК

.....

Сущность управления маркетингом (маркетинг-менеджмент) состоит в грамотном выборе целевых рынков и направлений на осуществление обмена, удовлетворяющего целям потребителя и самого предприятия. Для этого на предприятии и осуществляется маркетинг, который определяется как «вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» (Ф. Котлер).

Управление маркетингом характеризуется влиянием на него сразу нескольких сфер публичного пространства: политики, экономики и культуры (схема 5).

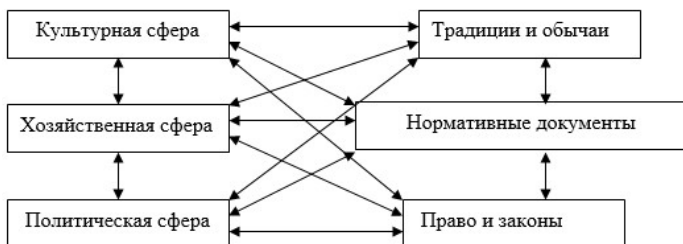


Схема 5. Институциональное пространство управления маркетингом

Ранее мы отмечали, что традиционной схемой управления такой деятельностью на предприятиях долгие годы служила схема 4Р: *Product* (товар); *Price* (цена); *Place* (место сбыта); *Promotion* (продвижение товара). В настоящее время эта схема часто заменяется новой схемой 4С: *Customer needs and wants* (нужды и потребности покупателя); *Cost to the customer* (затраты покупателя); *Convenience* (удобство); *Communication* (обмен информацией).

Управление маркетингом охватывает многие вопросы деятельности предприятия: производство, продвижение товара, поиск клиентов (создание клиентской базы), рекламу, кадровую политику и т. д. При этом маркетинг в сфере АПК имеет ряд особенностей. К их числу относятся:

1) необходимость обеспечения продовольственной безопасности, под которой подразумевается гарантия для потребителей в обеспечении доступа к продуктам питания, питьевой воде и другим товарам АПК в качестве, ассортименте и объемах, необходимых и достаточных для физического и социального развития личности, обеспечение здоровья и расширенного воспроизводства населения страны;

2) несовпадение рабочего периода и периода производства, обусловленное спецификой производства продукции, сезонностью сельского хозяйства, влияющей на методы и формы агромаркетинга и управления им;

3) отнесение большей части продукции предприятий АПК к категории жизненно важных товаров, товаров первой необходимости, что требует оперативности в их поставках, определяет специфику доставки и хранения;

4) основным фактором производства в сфере аграрной экономики наряду с рабочей силой является земля, поэтому большое влияние на итоги маркетинговой деятельности оказывают ее качество, интенсивность использования;

5) ограниченность предложения земли, являющегося жестко неэластичным по спросу и предложению ресурсом, что вынуждает предприятия АПК использовать земли с менее благоприятными характеристиками (по плодородию, месторасположению и т. д.) для производства необходимых товаров;

6) неразвитость социальной и хозяйственной инфраструктуры в сельских территориях, оказывающей негативное воздействие на маркетинговую деятельность предприятий АПК (низкое качество проселочных дорог, слабое развитие логистики и др.).

Управление маркетингом на предприятиях АПК связано с важнейшими направлениями самого маркетинга, который:

1) исследует потребности потребителей, качество товаров, состояние конкурентов, конъюнктуру и сегменты рынка, внешнюю среду;

2) разрабатывает стратегию предприятия (товарную стратегию, стратегию ценообразования, стратегию сбыта, стратегию продвижения товара, рекламную кампанию, общую стратегию предприятия);

3) организует товародвижение, сбыт, продвижение и сервис;

4) разрабатывает конкретные маркетинговые программы.

В качестве субъекта (управляющего) управления маркетингом на предприятии выступает служба маркетинга, в компетенцию которой входят:

1) определение области деятельности (растениеводство, животноводство, переработка и т. п.);

2) постановка общих целей предприятия (объема производства, объема продаж, занятия определенной доли рынка и т. д.);

3) формирование корпоративной культуры (единой системы ценностей, норм и правил деятельности);

4) решение о роли маркетинга в системе управления.

В качестве управляемой системы в процессе управления маркетингом выступает маркетинговая среда предприятия, куда относятся внутренняя среда самого предприятия, а также внешняя среда (покупатели, посредники, поставщики, конкуренты, инвесторы и др.).

Для того чтобы обеспечить эффективное управление маркетингом на предприятии, необходимо планирование самой управленческой деятельности. Планировать – значит разрабатывать схему будущей деятельности фирмы для получения заданных результатов при установленных затратах в определенный период времени.

Планирование маркетинга позволяет:

- 1) обслужить наиболее выгодных целевых покупателей;
- 2) завоевать новых покупателей
- 3) расширить рынки сбыта;
- 4) добиться превосходства над конкурентами;
- 5) минимизировать угрозы;
- 6) наиболее выгодно использовать ресурсы;
- 7) адаптироваться к условиям рынка.

Планирование маркетинга осуществляется на трех уровнях:

- 1) на уровне предприятия в целом;
- 2) на уровне конкретных бизнес-направлений;
- 3) на уровне конкретных товаров, рынков, каналов распределения.

Задачи планирования маркетинга состоят в следующем:

- 1) задавать параметры для деятельности всего предприятия;
- 2) увязывать с помощью рыночных показателей все виды планов – план производства, план реализации, финансовый план и другие планы;
- 3) приводить в соответствие внутренние возможности предприятия и внешние потребности рынка и общества;

4) давать информацию на основе маркетинговых, рыночных показателей для перспективного планирования предприятия в целом и по его отдельным бизнес-единицам;

5) более рационально распределять ресурсы по стратегическим хозяйственным подразделениям.

Принципы планирования маркетинга:

1) системный подход предполагает, что план маркетинга объединяет ряд взаимосвязанных планов, которые представляют систему, и любое из

менение какого-либо элемента из этих планов предусматривает реакцию всех других составляющих;

- 2) многовариантный подход к планированию;
- 3) комплексный характер планирования;
- 4) непрерывный характер планирования;
- 5) принцип «АСП»;
- 6) анализ для сбора всесторонней и свежей информации;
- 7) стратегии маркетинга с учетом новых сведений из анализа;
- 8) программы, включающие в себя все новые рыночные открытия и внедряющие выработанные стратегии;
- 9) разнообразие подходов к организации планирования маркетинга в силу разнообразия видов предприятий, целей, стратегий, ситуаций;
- 10) гибкость и адаптивность плана к внешней среде.

Ключевым инструментом в управлении маркетингом предприятия является план по маркетингу. Это важнейший документ фирмы, который становится основой осуществления и координации всех видов ее деятельности.

Однако в понятие «план маркетинга» может включаться разное содержание, так как план для высшего руководства – это некая концепция, а план маркетинга для отдела сбыта – это некий набор конкретных мероприятий и действий.

Ниже приведена общая классификация планов по маркетингу предприятия:

Таблица 18

Классификация планов маркетинга предприятия

КРИТЕРИЙ	ХАРАКТЕРИСТИКА
По уровням управления	Для высшего руководства – более формализованные (укрупненные, общие, определяющие будущее развитие компании), для средних и низовых звеньев – более конкретные, подробные, детальные, разрабатываемые для конкретной ситуации и конкретных проблем
По срокам исполнения	Краткосрочные (до одного года); среднесрочные (до пяти лет); долгосрочные (от пяти и более лет)
По охвату показателей	Для отдельных товаров; интегрированный план для групп товаров и для всей продукции
По масштабу, сложности проблем	Стратегические и тактические
По целям	Одноцелевые и многоцелевые
По способам составления	Централизованные (инициатором и лидером разработки является вышестоящее руководство, представляющее планы для низовых звеньев)
По алгоритму	Постоянные и периодические

Кроме планов маркетинга, на предприятиях часто разрабатывают программы маркетинга. Под программой маркетинга понимается намеченный к планомерному осуществлению, объединенный единой целью и приуроченный к определенным срокам комплекс взаимосвязанных задач и адресных мероприятий социального, экономического, коммерческого, научно-технического, производственного, организационного характера с указанием используемых ресурсов и источников их получения.

Существует два вида программ маркетинга:

1) программа действий (план маркетинга оперативный) – раздел плана маркетинга, представляющий собой совокупность мероприятий, которые должны реализовывать маркетинговые и другие службы предприятия для достижения маркетинговых целей;

2) программа маркетинга – специальная совокупность мероприятий, направленных на решение отдельных проблем.

На практике можно встретить несколько разновидностей планов маркетинга, каждый из которых направлен на достижение определенных целей или решает задачи управления и развития предприятия:

1) план сбыта продукции (по каждому товару, каждому рынку, каждому каналу сбыта и в целом);

2) ценовая политика фирмы, определяющая все подходы и способы ценообразования относительно товаров, рынков, каналов сбыта, групп покупателей;

3) товарная политика, которая включает план разработки товара, ассортиментной политики, упаковки, марочной политики, политики управления жизненным циклом товара;

4) сбытовая политика, которая содержит в себе планы распределения товара, выбора посредников, транспортировки, складирования, хранения, системы продаж;

5) план продвижения товара на рынок, в котором главными составляющими являются планы рекламной деятельности и стимулирования сбыта;

6) план маркетинговых мероприятий по повышению конкурентоспособности товара;

7) план проведения маркетинговых исследований;

8) план создания информационных маркетинговых систем и информационного обеспечения фирмы;

9) план инноваций в маркетинге;

10) план коммуникативной политики маркетинга, включая планирование участия в выставках (ярмарках), планирование презентации фирмы (товара);

11) план выхода на внешний рынок и другие планы.

Важным элементом управления маркетингом предприятия является его прогнозирование.

Прогноз (от греч. *πρόβωσις* – «предвидение, предсказание») – это научная модель будущего события, явлений и т. п.

Прогноз представляет собой обоснованное суждение о возможном состоянии объекта в будущем или альтернативных путях и сроках достижения этих состояний.

Прогнозирование – специальное научное исследование конкретных перспектив развития какого-либо процесса.

Прогностика – научная дисциплина, изучающая общие принципы и методы прогнозирования развития объектов любой природы, закономерности процесса разработки прогнозов.

В практике управления маркетингом предприятия используют следующие прогнозы:

1. По временному охвату: краткосрочные – до месяца (недельные прогнозы продаж); среднесрочные – от года до 5 лет; долгосрочные – 5 и более лет.

2. По типу прогнозирования: поисковые (эвристические) – научное прогнозирование от настоящего к будущему; нормативное – определение целей или параметров будущего исходя из стратегии развития фирмы; прогнозирование на творческом видении будущего.

3. По степени вероятности будущих событий: вариантные прогнозы – при неопределенности среды несколько вариантов развития событий; инвариантные прогнозы – один вариант.

4. По способу представления результатов: точечный прогноз (прогноз объема сбыта в виде конкретного количества продаж); интервальный прогноз (объем продаж будет от x до y); вероятностный прогноз (в процентах).

На текущий момент используют три группы методов прогнозирования маркетинга предприятия:

1. *Субъективные методы прогнозирования:*

1.1. Оценка торговых работников. Торговых представителей фирмы или менеджеров по продажам просят оценить их собственные будущие продажи. Достоинства: недорогой метод; широкое распространение; относительная точность на краткосрочный период; можно дать по отдельным покупателям. Недостатки: отвлечение менеджеров; проявление индивидуального оптимизма или пессимизма; личная заинтересованность в результатах.

1.2. Экспертное мнение. К специалистам, приглашенным для прогнозирования, могут быть отнесены маркетологи, исследователи, высшее руковод-

ство компании, консультанты, представители отраслевых ассоциаций, руководство отраслью или территорией. Одной из разновидностей экспертного метода является метод «Дельфи». Участники (эксперты) делают независимые прогнозы. Главный аналитик обрабатывает эти прогнозы, исправленный вариант возвращают участнику, он может пересмотреть свои прогнозы, главный аналитик снова перерабатывает данные и дает обобщенный прогноз.

2. Анализ временных рядов:

2.1. Метод продолжения тенденций (если нет пиков или спадов, а также не сильно меняется ситуация).

2.2. Скользящее среднее. Например, если есть данные о восьми периодах, отбрасываются крайние данные, а по остальным шести берется среднее. Так можно спрогнозировать на один определенный период.

2.3. Экспоненциальное сглаживание. Оно похоже на предыдущее, только периодам, более близким к сегодняшнему, присваивается больший вес, поскольку эти данные больше всего отражают сегодняшнюю ситуацию.

2.4. Анализ динамических рядов. Обработка статистических данных, выявление тенденций к росту, спаду, использование графика продаж с продлением тенденций.

2.5. Метод Бокса – Дженкинса. Необходимо иметь данные о 45 периодах, проследить цикличность и заложить этот же алгоритм подъемов и спадов на будущее.

3. Причинно-следственные методы:

3.1. Барометрический метод. Найти фактор, от которого зависит объем продаж. Например, уровень рождаемости влияет на продажи детского питания. Тенденции рождаемости и приведут к изменениям продаж.

3.2. Исследование намерений покупателей. Если систематически проводить опрос, то можно построить график зависимости между ожиданиями покупателей и реальными покупками. Используя эту зависимость, можно и в будущем на основе мнений покупателей предполагать изменение объема продаж.

3.3. Причинная регрессия. Самая популярная модель. Определяются причинные переменные. Собираются данные для временных рядов. Определяется, есть ли зависимость между сбытом и переменными и какова эта зависимость – линейная или нелинейная. Определяется коэффициент корреляции (вес, влияние каждой переменной). Прогнозируют сбыт при изменении одной переменной, второй и т. д.

3.4. Эконометрические модели. Математические модели, более сложные с множественной регрессией, факторным анализом.

Планирование и прогнозирование маркетинга предприятий позволяет успешно формировать маркетинговые стратегии.

Стратегический маркетинг – это постоянный и систематический анализ потребностей рынка, выводящий на разработку эффективных товаров, предназначенных для конкретных групп покупателей и обладающих особыми свойствами, отличающими их от товаров – конкурентов и, таким образом, создающими изготовителю устойчивое конкурентное преимущество.

Различают следующие маркетинговые стратегии:

- 1) интеграционные стратегии;
- 2) стратегии развития и использования факторов;
- 3) рыночные стратегии;
- 4) стратегии спроса и предложения;
- 5) товарная, ценовая, сбытовая и рекламная стратегии;
- 6) инновационные стратегии;
- 7) стратегия следования за лидером (имитация, копирование);
- 8) конъюнктурные стратегии (*hat and run* – «хватай и беги»).

Наряду с разными маркетинговыми стратегиями различают и разные подходы к их определению. Обычно называют девять таких подходов:

1. Применение матрицы «товар – рынок» (И. Ансофф), которая позволяет выделить четыре основных стратегии (улучшение и активное продвижение товара; развитие и освоение новых рынков и рыночных сегментов; разработка новых товаров; диверсификация деятельности и ассортимента).

2. Применение матрицы Бостонской консалтинговой группы, благодаря которой все предприятия по размерам доли рынка и динамике ее расширения могут быть разделены на четыре категории: «звезды», «дойные коровы», «трудные дети», «хромые утки».

3. Анализ стратегий маркетинга на основе привлекательности потенциального рынка, учет которой позволяет разработать стратегии оптимизации производства и ассортимента, извлечения выгоды из имеющейся ситуации, усиления влияния или удержания и ухода с рынка.

4. Комбинирование стратегий исходя из занимаемых предприятием позиций на рынке или использование матрицы конкурентных преимуществ (схема 6).

Позиции на рынке	УПРЕЖДАЮЩАЯ СТРАТЕГИЯ	ПАССИВНАЯ СТРАТЕГИЯ
Лидерство	Захват, защита	Перехват, блокировка
Преследователи лидеров	Атака, прорыв	Следование, окружение
Избегание открытой конкуренции	Сосредоточение сил на конкретном направлении	Сохраниение позиций, обход

Схема 6. Матрица конкурентных преимуществ

5. Использование матрицы внешних приобретений, которая выглядит следующим образом (схема 7).

СФЕРЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ДИВЕРСИФИКАЦИЯ	ИНТЕГРАЦИЯ
	ТИП СТРАТЕГИИ	
Новые области деятельности	Дивергентные приобретения	Вертикальная интеграция
Сходные области деятельности	Конвергентные приобретения	Горизонтальная интеграция

Схема 7. Матрица «внешних приобретений»

Дивергентные приобретения, или чистая диверсификация, направлены на выход в новые для предприятия области рыночной деятельности, которые не связаны с ее прошлой коммерческой деятельностью (предприятие начинает заниматься торговлей, сервисом.) Конвергентные приобретения, или концентрическая диверсификация, представляют собой путь поиска новых видов деятельности за рамками той производственной цепочки, где оно действовало, и поиска новых направлений, учитывающих ее реальный технологический и коммерческий потенциал;

6. Использование матрицы соотношения цены и качества продукта представлено на схеме 8.

КАЧЕСТВО/ ЦЕНА	ВЫСОКАЯ	СРЕДНЯЯ	НИЗКАЯ
Высокое	Стратегия премиальных наценок	Стратегия глубокого проникновения	Стратегия повышенной ценовой эластичности
Среднее	Стратегия повышенной цены	Стратегия среднего уровня	Стратегия доброкачества
Низкое	Стратегия ограбления	Стратегия показного блеска	Стратегия низкой ценовой значимости

Схема 8. Матрица соотношения цены и качества

Использование вариантов проникновения предприятия на рынок с учетом характера самого рынка, потенциала предприятия и инструментария его влияния на рыночную конъюнктуру (таблица 19).

Стратегии проникновения на рынок

Вид стратегического проникновения	ХАРАКТЕР РЫНКА	ПОТЕНЦИАЛ (РЕСУРСЫ) ПРЕДПРИЯТИЯ	ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЫНОК
Стратегия широкого проникновения	Большая емкость, высокий уровень конкуренции	Достаточный потенциал	Повышение конкурентоспособности товара, разветвленная торгово-сбытовая сеть, ценовая конкуренция, активная реклама
Стратегия выборочного (частичного) проникновения	Незначительная емкость, средний уровень конкуренции	Ограниченный потенциал	Повышение конкурентоспособности товара, пробный маркетинг, гибкие цены, сервис, реклама
Стратегия пассивного маркетинга	Значительная емкость, слабая конкуренция	Нормальный потенциал	Отсутствие стимулирования рынка, ограниченная реклама информационного характера

Принятие решения по показателям размеров рынка, способам его освоения и определению целевого рынка (стратегия муравья – постепенное завоевание отдельных сегментов рынка; стратегия стрекозы – захват максимально возможного числа рыночных сегментов с последующим отказом от использования прежних).

Все указанные подходы к стратегическому управлению маркетингом могут комбинироваться в зависимости от внутренней среды предприятия и внешней (макрэкономической) среды.

Самая простая функциональная структура управления маркетингом предприятия изображена на схеме 9.

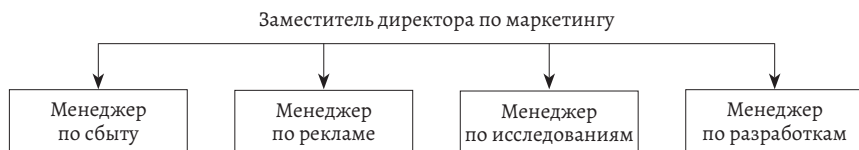


Схема 9. Функциональная структура управления маркетингом

Существуют и другие, более сложные, подходы к формированию службы маркетинга на предприятии. Например, так называемые «дивизиональные структуры» (товарная, рыночная, региональная), более дифференцированные и конкретизированные.

Особо следует остановиться на матричных структурах (о матричном подходе сказано во второй главе настоящего издания). Матричная структура

взаимодействия разных функциональных служб и временных проектных групп имеет свои преимущества и недостатки. К числу преимуществ можно отнести следующие:

- 1) возможность быстро реагировать на изменяющиеся внутренние и внешние условия и адаптироваться к ним;
- 2) повышение творческой активности административно-управленческого персонала за счет формирования программных подразделений, активно взаимодействующих с функциональными структурами;
- 3) увеличение мотивации деятельности за счет децентрализации управления и усиления демократических принципов руководства;
- 4) усиление контроля над решением отдельных задач проекта;
- 5) сокращение нагрузки на руководителей высокого уровня за счет делегирования;
- 6) повышение личной ответственности за выполнение программы в целом и ее составных элементов.

В числе недостатков:

- 1) сложная структура соподчинения, в результате чего возникают проблемы расстановки (определения) приоритетов заданий и распределения времени их выполнения;
- 2) присутствие духа нездорового соперничества между руководителями программ;
- 3) необходимость постоянного контроля над соотношением сил между задачами управления по целям;
- 4) трудность в приобретении навыков, необходимых для работы по новой программе.

Контрольные вопросы

1. Что собой представляет управление маркетингом предприятия?
2. Перечислите особенности управления маркетингом предприятий АПК.
3. Перечислите основные подходы к формированию стратегий управления маркетингом предприятия и дайте им характеристику.
4. Перечислите основные методы планирования в управлении маркетингом предприятия и дайте им характеристику.
5. Перечислите основные методы прогнозирования в управлении маркетингом предприятия и дайте им характеристику.
6. Перечислите основные структуры управления маркетингом предприятия и дайте им характеристику.

Глава X

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В АПК

.....

Финансовый менеджмент – это система рационального управления процессом хозяйственной деятельности предприятия, которая включает движение финансовых ресурсов и формирование финансовых отношений, возникающих в результате этого движения.

Постоянные изменения в современной рыночной экономике влияют на состояние и содержание системы финансового менеджмента. Очевидно, что опыт развитых сельхозпредприятий доказывает, что без понимания основ и практических методов финансового менеджмента становится невозможным эффективное развитие социально-экономических процессов.

Для решения задач стабильного развития агропромышленного комплекса главной проблемой становится повышение эффективности производства за счет внутренних факторов. Возможным и одним из существенных инструментов его решения является создание эффективного механизма управления финансами.

Однако финансовый менеджмент предприятий агропромышленного комплекса по сравнению с организациями других отраслей не так эффективен и обладает следующими особенностями:

- 1) трансформация системы управления на предприятиях и низкая степень осведомленности владельцев в вопросах управления финансами сельхоз организаций;
- 2) небольшое применение запросов рациональной организации производства, стимулирования, планирования и контроля;
- 3) снижение регулирующего влияния государства на хозяйствующие субъекты и процесс аграрного производства;
- 4) повышение потребности в восстановлении управляемости агропромышленным комплексом со стороны органов власти в создании прогрессивных структур финансового менеджмента;
- 5) улучшение механизмов государственного вмешательства в развитие сельского хозяйства;
- 6) организация эффективной системы контроля отношений среди субъектов собственности и хозяйствования.

Перечисленные выше особенности оказывают существенное воздействие на формирование и функционирование финансового менеджмента в сельскохозяйственных предприятиях России.

К числу внутренних факторов, оказывающих влияние на финансовый менеджмент в АПК, относятся:

- 1) жизненный цикл товара (продукции);
- 2) уровень товарности продукта;
- 3) сезонность производства и реализации продукта;
- 4) степень инвестиционной деятельности;
- 5) амортизационная политика предприятия;
- 6) форма оплаты труда работников;
- 7) финансовый менталитет собственников и менеджеров предприятия;
- 8) масштаб и рентабельность производства;
- 9) квалификация работников финансовых служб предприятия.

К числу внешних факторов, оказывающих влияние на финансовый менеджмент в АПК, относятся:

- 1) ситуация на товарном рынке;
- 2) система налогообложения;
- 3) доступность внешнего финансирования;
- 4) организационно-правовая форма собственности;
- 5) практика отношений с поставщиками.

Главной целью финансового менеджмента является увеличение финансовых ресурсов предприятия, оптимизация инвестиций, наращивание объема капитала. Однако далеко не на всех предприятиях АПК существует действительно эффективная система финансового менеджмента. Так, в целом по стране доля прибыльных предприятий в АПК составляет около 80 %, а в условиях пандемии Covid-19, обвала мирового рынка нефти и постоянного обесценивания национальной валюты неуклонно растет доля нерентабельных предприятий.

В общем виде систему финансового менеджмента можно представить следующим образом (схема 10).

Финансовый менеджмент включает стратегию и тактику управления. Под финансовой стратегией подразумеваются общее направление и способ использования финансовых ресурсов предприятия для достижения поставленной цели.

Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на необходимых перспективных вариантах решения, не противоречащих стратегической цели предприятия.

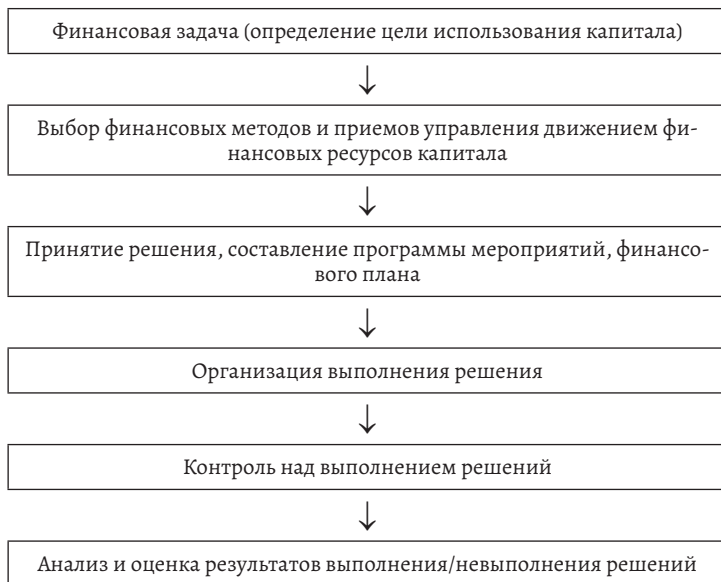


Схема 10. Общая схема
системы финансового менеджмента предприятия

Тактика представляет собой совокупность конкретных методов и приемов для достижения поставленной цели в конкретных условиях, на определенных этапах продвижения предприятия к своей стратегической цели. Задачей тактики управления является выбор наиболее оптимальных решений и приемов управления.

Среди основных целей финансового менеджмента предприятия выделяют следующие:

- 1) выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- 2) избегание банкротства и крупных финансовых неудач;
- 3) лидерство в борьбе с конкурентами;
- 4) максимизация рыночной стоимости предприятия;
- 5) обеспечение необходимых темпов роста экономического потенциала предприятия;
- 6) рост объемов реализации;
- 7) максимизация прибыли;
- 8) минимизация расходов;
- 9) обеспечение рентабельности в работе предприятия.

Известно, что одной из самых главных проблем предприятий аграрного сектора является проблема дефицита денежных средств, а также низкая эффективность привлечения и использования инвестиций. Безусловно, финансы являются не только важнейшим элементом воспроизводства и входят в систему управления предприятием, но и ресурсом для деятельности предприятий в сфере модернизации и инновации. В таких узких условиях система эффективного финансового менеджмента должна решать такие вопросы, как:

- 1) модернизация материально-технической базы;
- 2) внедрение ресурсосберегающих технологий;
- 3) оптимизация имеющихся ресурсов и затрат.

В первую очередь необходимо привлечь инвестиции в аграрную отрасль. Кроме того, для повышения эффективности системы управления финансами агропромышленных предприятий России в общем, а также в инвестиционной сфере их деятельности необходимо провести ряд мер, а именно:

- 1) использовать специфические методы финансового менеджмента при определении результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятий отрасли АПК;
- 2) рассчитывать возможные варианты исхода при выборе объекта инвестирования;
- 3) составлять капитальный бюджет по всем возможным вариантам управления финансами;
- 4) проводить постоянную экономическую оценку и ранжирование вариантов управления денежными потоками предприятий с целью выбора наиболее оптимального, выгодного и экономически эффективного вида финансового управления как для собственников, так и для других инвесторов;
- 5) учитывать эффект финансового рычага при рассмотрении системы управления финансами и инвестиционной деятельности.

В 2020 году на финансирование государственной программы развития АПК выделено 290 млрд руб. Расходы бюджета на льготное кредитование – 100 млрд руб. Это следует из законопроекта «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов». В 2021 году на реализацию госпрограммы предполагается направить 292,9 млрд руб., в 2022 – 328,9 млрд руб. В 2019 году, согласно последней принятой редакции бюджета, финансирование госпрограммы составило 303,6 млрд руб.

Естественно, что эффективное использование таких значительных средств предполагает четкую функциональную работу органов системы финансового менеджмента. Такими органами (субъектами) являются специ-

альные службы, состоящие из конкретных групп специалистов (финансовая дирекция, финансовые менеджеры, финансовые управляющие и т. д.).

Основными функциями финансовой системы предприятия являются:

1) воспроизводственная функция, суть которой состоит в обеспечении эффективности воспроизводства капитала, авансированного для текущей деятельности предприятия и инвестированного в качестве капитальных и финансовых вложений в долгосрочные и краткосрочные активы предприятия;

2) производственная функция, суть которой заключается в управлении текущей производственно-коммерческой деятельностью предприятия по обеспечению эффективного размещения капитала, созданию необходимых денежных фондов и источников финансирования текущей деятельности предприятия;

3) контрольная функция, которая состоит в контроле над всеми финансовыми операциями предприятия, их финансовой целесообразностью, начиная от платежей за поставку сырья, материалов, комплектующих, услуг посреднических организаций и заканчивая поступлением денежных средств от выручки за реализацию продукции.

Особенности аграрной экономики, сельскохозяйственного труда определяют и специфику финансового менеджмента в АПК, о чем можно судить по таблице 20.

Учет специфики сельскохозяйственного производства – важное условие формирования системы эффективного финансового менеджмента предприятий АПК. Но, помимо такого учета, следует иметь в виду и то обстоятельство, что условия инвестирования финансовых средств в производственную деятельность предприятий АПК несколько иные, чем в промышленности. Так, сроки окупаемости вложенных финансовых средств могут оказаться иными, чем в промышленности, а уровень добавленной стоимости в сельхозпродукции существенно ниже, чем на промышленных предприятиях. От этих обстоятельств зависит норма прибыли, масса прибыли и иные финансовые показатели.

Следовательно, для того чтобы повысить эффективность системы управления финансами, отечественным предприятиям АПК необходимо в своей инвестиционной деятельности провести ряд мер:

1) использование специфических методов финансового менеджмента с целью определения результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятий отраслей АПК;

2) расчет возможных вариантов исхода в ходе выбора объекта инвестирования;

- 3) составление капитального бюджета возможных вариантов управления финансами;
- 4) проведение постоянной экономической оценки и ранжирования вариантов управления денежными потоками предприятий, для того чтобы выбрать самый оптимальный, выгодный и экономически эффективный вид финансового управления как для собственников, так и для других инвесторов;
- 5) учет эффекта финансового рычага в процессе рассмотрения системы управления финансами и инвестиционной деятельности.

Таблица 20

Особенности сельского хозяйства и промышленности, определяющие специфику финансового менеджмента

Сельское хозяйство	Промышленность
Главными средствами производства являются земля и живые организмы – животные и растения, развивающиеся по биологическим законам	Главными средствами производства являются оборудование, механизмы, здания
Экономический процесс воспроизводства тесно связан с природными процессами	Экономический процесс производства не связан с природными процессами
Природно-климатические условия являются определяющим фактором специализации сельскохозяйственного производства	Природно-климатические условия не являются определяющим фактором специализации промышленного производства
Двигутся орудия производства (тракторы, комбайны и др.)	Орудия производства (машины, оборудование) сконцентрированы в одном месте
Предметы труда – растения и животные – находятся на одном месте	Обычно происходит движение предметов труда
Рабочий период не совпадает с периодом производства	Рабочий период совпадает с периодом производства
Характерна сезонность производства	Не характерна сезонность производства
Невозможность длительного хранения продукции	Продукция хранится длительно
Производство сельскохозяйственной продукции и формирование цен на нее осуществляются в условиях, приближенных к совершенной конкуренции	Цены на ресурсы для промышленности и на продукцию перерабатывающих отраслей формируются в условиях несовершенной конкуренции
Кругооборот капитала в сельскохозяйственном производстве медленнее, чем в промышленности, что делает эту отрасль менее привлекательной для вложения капитала	Кругооборот капитала в промышленности быстрее, чем в сельскохозяйственном производстве, поэтому инвестиционный рейтинг промышленности выше

В сельском хозяйстве факторы среды играют огромную, порой главенствующую роль в получении результата. В менеджменте они рассматриваются как входы в процесс планирования или выходы из него. Они могут отразиться на результате, но чаще всего не находятся под постоянным контролем. В перечне факторов среды можно выделить:

- 1) финансовую культуру предприятия;
- 2) политическую среду и структуру руководства организации;
- 3) политику администрирования персонала;
- 4) пороги рисков заинтересованных сторон;
- 5) установленные каналы коммуникации;
- 6) глобальные региональные или местные тенденции, практики или обычаи;
- 7) географическое распределение производственных объектов и ресурсов.

Главный инструмент финансового менеджмента предприятия – это финансовый план. Он составляется в виде баланса доходов и расходов, который выражает в денежной форме результаты хозяйственно-финансовой деятельности, взаимоотношения с бюджетом, банками, вышестоящими организациями. Финансовый план (баланс доходов и расходов) предприятия состоит из четырех разделов: доходы и поступления средств, расходы и отчисления, кредитные взаимоотношения, взаимоотношения с бюджетом.

Размер плановых доходов и расходов определяется на основе обоснованных расчетов, которые составляются по каждой статье баланса.

В разделе «Доходы и поступления средств» отражается доход в виде прибыли, амортизационных отчислений, других внутренних доходов предприятия, а также разного рода поступлений из внешних источников. В составе прибыли основную часть занимает прибыль от реализации товарной продукции. В общую балансовую прибыль предприятия входит прибыль от реализации прочей продукции и услуг непромышленного характера. Планирование амортизационных отчислений осуществляется по каждому виду или группе основных фондов, числящихся на балансе предприятия. Сумма амортизационных отчислений определяется умножением среднегодовой стоимости этих фондов на соответствующие нормы амортизационных отчислений.

В разделе «Расходы и отчисления средств» отражаются централизованные капитальные вложения, затраты на капитальный ремонт, расходы на прирост норматива собственных оборотных средств. А также убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства, расходы на содержа-

ние зданий и сооружений, отчисления на образование фондов экономического стимулирования, расходы на НИОКР, подготовку кадров и премирование работников за создание и внедрение новой техники, для оказания финансовой помощи, а также другие расходы и отчисления.

Таким образом, финансовый план – это обобщающий плановый документ, отражающий поступление и расходование денежных средств предприятия на текущий (до одного года) и долгосрочный (свыше одного года) период. Финансовый план предприятия предусматривает:

- 1) обеспечение финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления производственно-хозяйственной деятельности, своевременного проведения мероприятий, намеченных во всех разделах годового плана;
- 2) выявление резервов и мобилизацию ресурсов для рационального использования производственных мощностей, оборотных средств, обеспечения максимальной эффективности производства, достижения высокой рентабельности и прибыли;
- 3) определение финансовых взаимоотношений с государством (уплата налогов) и банками, осуществляющими кредитование предприятия.

В финансовом плане предприятия отражаются два направления:

1. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия:
 - финансовая отчетность предприятия;
 - анализ финансово-экономического состояния предприятия.
2. Планирование основных финансовых показателей:
 - подготовка плановых документов;
 - прогноз баланса активов и пассивов предприятия;
 - прогноз прибылей и убытков;
 - прогноз движения денежных средств;
 - финансовая оценка проекта;
 - прогноз запаса финансовой прочности.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия выполняется на основе технико-экономических и финансовых показателей деятельности предприятия за последние три года. В ходе анализа определяют форму экономического роста, тип финансовой устойчивости, вероятность потенциального банкротства.

Финансовый план предприятия заканчивается определением критического объема продаж и запаса финансовой прочности.

Финансовые планы классифицируются по различным критериям.

Основные критерии – это:

1. Длительность периода планирования:
 - краткосрочные планы (1 год);

- среднесрочные планы (1–3 года);
- долгосрочные планы (более 3 лет);

2. Тип организации:

- бюджетная;
- некоммерческая;
- коммерческая;

3. Охват процессов:

- основные;
- вспомогательные.

Основной финансовый план содержит информацию по ключевым и общим показателям. Вспомогательные финансовые планы более конкретно отражают показатели текущей работы предприятия на различных этапах его функционирования.

Контрольные вопросы

1. Что такое финансовый менеджмент на предприятии?
2. Каковы цели и задачи системы финансового менеджмента на предприятии?
3. В чем состоят особенности финансового менеджмента в АПК?
4. Перечислите меры, которые необходимо осуществить для повышения эффективности финансового менеджмента в АПК.
5. Что такое финансовый план предприятия и какова его структура?
6. Дайте классификацию финансовых планов предприятий.

Глава XI

АПК И РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ТЕХНОСФЕРЫ

.....

Проблема взаимосвязи экономики, управления, науки и техники давно является одной из наиболее обсуждаемых во многих отраслях философии. Эта проблема рассматривается в связи с разнонаправленным влиянием техники, техносферы и так называемой «технической реальности» на систему управления хозяйственной деятельностью человека.

Данная проблема восходит своими корнями к временам античности, когда греческий философ Платон высказал мысль о том, что править обществом должны ученые (философы), обладающие «истинным» знанием. С той поры данная проблема прошла разные этапы в своем развитии. Это отражало в первую очередь развитие самой науки как важнейшего вида социального творчества: от мифологии, метафизики, алхимии и натурфилософии до современного ее состояния.

В настоящее время наука переживает очередную парадигму в своем развитии, связанную с накоплением огромного массива научных знаний и необходимостью их осмысления и переосмысления. Не случайно, что еще на рубеже XI–X веков до н. э. легендарный царь Соломон утверждал: «От многой мудрости много скорби, и умножающий знание умножает печаль».

Одним из результатов обсуждения рассматриваемой проблемы в научной литературе стала концепция «технологического детерминизма», смысл которой состоит в том, что именно техника и технология во многом, если не в решающей степени, обуславливают развитие самого социального творчества человека. И хотя собственно термин «технологический детерминизм» появился впервые в работах американского социолога и экономиста Т. Веблена (1857–1929), а затем получил свое распространение в работах американских авторов, экономиста К. Айреса (1891–1972) и философа Дж. Дьюи (1859–1952) и др., но некоторые исследователи связывают его даже с более ранними авторами. Например, с работами К. Маркса (1818–1883), который, в частности, указывал, что со временем наука сама превратится

в непосредственную производительную силу общества, т. е., по существу, превратится в своеобразную технику и технологию, с помощью которой общество будет решать многие свои хозяйственные (и не только хозяйственные) проблемы.

Как бы там ни было, мотив техники и ее роли в жизни общества прослеживается постоянно в большинстве социальных утопий и научных сочинениях, начиная с выхода в свет знаменитого романа Ф. Бэкона «Новая Атлантида» (1626).

О взаимосвязи управления, экономики, науки и техники в настоящее время также ведется много обсуждений и дискуссий. Одним из ярких примеров этому стала работа круглого стола «Наука. Технологии. Человек», материалы которой опубликованы в журнале «Философия науки и техники».

В процессе обсуждения появились или были конкретизированы новые идеи и термины о взаимосвязи творчества и техники. В частности, такие понятия, как «постчеловек», «трансгуманизм», «трансдисциплинарность», «полифуркация», «сингулярность», «сайентификация» и др., с помощью которых отдельные участники названного круглого стола попытались примирить, казалось бы, непримиримое или, как выражаются философы, «снять» противоречие между влиянием человека на технику и обратное влияние техники на человека.

В частности, В. А. Лекторский подчеркнул, что трансформация человека, вызванная влиянием современной техники и технологии, может происходить по-разному. «Можно пытаться трансформировать его с помощью НБИК – технологий (нанобиоинформационно-когнитивных – *авт.*), превращая в „постчеловека“, т. е., по сути дела, убивая его как человека. А можно осознать тот факт, что развитие культуры, философии, искусства, литературы, науки и было реальным трансформированием человека. То есть развитием его ценностных представлений, созданием нового „мира человека“. И это развитие шло именно по пути гуманизации самого человека и его отношений, а не по пути его расчеловечивания, реальная опасность которого сегодня появляется».

Однако это вызвало определенные попытки со стороны других участников дискуссии нивелировать проблему, уйти в область обсуждения более частной проблемы характера и соотношения фундаментальной и прикладной науки, в область функционализма конкретных отраслей науки, понимания физикализма, полезности научных знаний, их экспертизы и т. д.

Так, Д. И. Дубровский попытался «оправдать» идею «трансгуманизма» и формирования «постчеловека» в условиях современной техносферы. Он, в частности, заявил, что, во-первых, надо уточнить ту систему ценностей,

которая связывается с понятием гуманизма. На его взгляд, во-первых, далеко не все ценности гуманизма бесспорны. Кроме того, отнюдь не все ценности конгруэнтны (согласуются) между собой и уж тем более соблюдаются.

Во-вторых, прежние ценности вполне можно обогатить новыми экзистенциальными смыслами. Это будто бы диктуется изменением самой реальности, в которой живет современный человек. Получается, что уже и не человек – творец своего счастья, а та среда (имеется в виду техносфера), которую он создал. Но ведь еще отечественный поэт-классик Н. А. Заболоцкий (1903–1958) писал в своем стихотворении «На закате» (1958):

Два мира есть у человека:
Один – который нас творил.
Другой – который мы от века
Творим по мере наших сил.
Несоответствия огромны...

Только этот первый мир, который творит самого человека, вряд ли можно сводить к технике. Это еще (а возможно, даже в первую очередь) и социальный, духовный, культурный мир, в котором индивид постепенно становится личностью, человеком.

Вопрос об «обогащении» ценностей гуманизма новыми смыслами на том лишь основании, что такие ценности оказываются по факту часто противоположными (от десяти заповедей до «стандартов» однополых браков) вряд ли уместен. Дело в том, что ценности, как известно, бывают разными. Различают абсолютные, функциональные, условные, даже отрицательные ценности. Учение о ценностях (аксиология) имеет давнюю историю. Когда-то Н. О. Лосский, разрабатывая свою онтологическую теорию ценности, отмечал, что ценность – это то, что приближает нас к абсолютной полноте бытия. Он писал: «Полярность ценностей необходимо связана с полярностью симптоматического выражения их в чувстве, прежде всего в чувстве удовольствия и страдания. Точно так же полярна и реакция воли на ценности, выражающиеся во влечении или отвращении».

При этом не следует смешивать разные типы и виды ценностей при объяснении гуманизма и тем более взаимоотношений между наукой и техникой. Сравнивать необходимо только те ценности, которые имеют равный статус. Например, абсолютные ценности (между собой), но никак не с функциональными или еще какими-то иными ценностями.

Сравнение ценностей – вещь вполне естественная, поскольку система ценностей иерархична. Известно, что еще апостол Павел утверждал, что

из трех абсолютных ценностей человеческого бытия, веры, надежды и любви «любовь больше».

Он писал в своем Послании к коринфянам:

Если я говорю языками человеческими и ангельскими, а любви не имею, –

То я медь звенящая или кимвал звучащий.

Если я имею дар пророчества и знаю все тайны,

И имею всякое познание и всю веру так,

Что могу и горы переставлять, а любви не имею, – то я ничто.

(I Коринфянам: 13)

В этом отношении заявление о том, что «абсолютизация ценности какой-либо одной ветви человеческой деятельности неизбежно приводит к деформации в других» вызывает серьезное возражение. Несмотря на свою иерархичность, абсолютные ценности для всех «других ветвей» человеческой деятельности (в том числе и технических) сохраняют свой высший ценностный ранг во всей его полноте. Абсолютные ценности потому и являются абсолютными, что они имеют универсальное значение и высший (абсолютный) ранг во *всех* видах человеческой деятельности.

Как видно из материалов дискуссии, основным вопросом в ней стал все-таки вопрос не о соотношении науки и техники, а вопрос о власти, которой обладают наука и техника. Сожаления по поводу несбывшейся платоновской идеи о том, что «править должны философы» или бэконовской мысли о том, что «наука – это сила», привели участников дискуссии к вопросам о том, как управлять и чем можно управлять в сфере социального творчества.

Была высказана мысль о том, что управлять наукой нельзя, что она сама должна управляться (самоуправляться) на основе своих собственных импульсов и законов саморазвития. Отсюда взаимоотношения между наукой и техникой в плоскости «ученый – политик» иллюстрируют тот простой факт, что «ученый и политик мыслят абсолютно по-разному. Поэтому ученый или эксперт не могут заменить политика. И поэтому политик часто не может понять ученого».

Но интересно, что и сами ученые порой не могут понять друг друга и прийти к единому пониманию сути проблемы взаимосвязи экономики, управления, науки и техники (технологии). Следствием является существование двух трактовок техники: гуманистической (Ф. Дессауэр, Э. Карнапп, П. Энгельмейер и др.) и «инженерной» (Л. Мэмфорд, Х. Ортега-и-Гассет, М. Хайдеггер, Ж. Эллюль и др.).

Они, в свою очередь, оказываются следствием определенного противостояния между представителями (носителями) антропоцентристского,

социоцентристского и техноцентристского мировоззрения. Причем именно «инженерная» трактовка философии техники в последнее время все более превалирует над гуманитарной философией техники. Эта тенденция сложилась в условиях зрелого индустриализма и перехода к новому индустриальному обществу. С тем лишь уточнением, что «революция управляющих» и переход власти в корпорациях к представителям техноструктуры, о которой когда-то писал Дж. К. Гэлбрейт, так и не состоялись.

Этот процесс закончился «термидорианским переворотом» – захватом реальной власти и функций управления администрацией (чиновниками и политиками). «В прошлом руководство в хозяйственной организации олицетворял предприниматель», но сегодня «вместо предпринимателя направляющей силой предприятия считается администрация» (Дж. Гэлбрейт).

В последние годы в литературе получил широкое распространение термин «техническая реальность», который стал дополнением к использовавшимся прежде понятиям «техносфера», «техносреда», «техноструктура» и др. Прикладные аспекты изучения соотношения экономики, управления, науки и техники находят свое отражение во многих современных научных периодических изданиях. Появляются и новые понятия: ноономика, экотроника, биотроника, экотика и т. д.

Смысл введения новых понятий в научный лексикон оказался связан с представлением о том, что мир техники – это не подлинный, не реальный мир людей, а своеобразная проекция на него (Н. А. Бердяев). Основой этого представления служит то обстоятельство, что «бытие не тождественно реальности».

Тем не менее «вся история человечества – это история творчества, в том числе технического, способствующего адаптации человека к миру, подчинению среды обитания его возрастающим биологическим, социальным и культурным запросам».

Но результатом такого творчества может служить не только созидание «мира человека», но и его разрушение, не только улучшение самого человека, но и его деградация как человека.

Известно, что «устойчивость структуры общества обусловлена постоянством соотношений, на которых оно базируется» [1, с. 9]. Одним из важнейших таких соотношений является соотношение между социальным творчеством и технико-технологической реальностью, между наукой и техникой, ноосферой и техносферой. При этом «увеличение количества разнообразия, сложности, масштаба, функциональных возможностей создаваемых и изготавливаемых в обществе техноструктур предопреде-

ляет рост числа способов удовлетворения потребностей, используемых в обществе».

Однако существенным отличием состояния общества за последние десятилетия стало как раз нарушение этого постоянства, рост динамики развития науки и техники и связанная с этим ростом бифуркация взаимосвязей между ними. Сложно говорить о какой-то строго определенной системе (системности) в сфере таких взаимосвязей, а следовательно, и об их энтропии (поскольку энтропия, согласно Р. Клаузиусу, – это свойство сложившихся систем). А взаимосвязи между обществом и техносферой назвать системой в строгом значении этого слова вряд ли правомерно. Скорее мы наблюдаем трансформацию прежних взаимосвязей, их модернизацию, диверсификацию, развитие их эмерджентности и рост их динамики. Все это вместе взятое можно было бы охарактеризовать биологическим термином «мутация» – изменение самой сущности рассматриваемых взаимосвязей и их характера, содержания. Используя данный термин (предложенный в 1901 году Г. де Фризом), можно охарактеризовать процесс изменения взаимосвязей между социальным творчеством и технико-технологической реальностью, наукой и техникой как «мутагенез».

Точно так же, как в медицине или биологии попытки на нанокорпускулярном уровне изменять и направлять метаболические и генные процессы оказывается весьма сложно, так и в сфере социального творчества осуществлять процессы управления техносферой, новой технико-технологической реальностью оказывается все более затруднительно. «Чем сложнее техника, тем труднее ею управлять» (С. Джобс). «Произведения» как результаты творчества, вырвавшись на свободу, живут своей «жизнью». Кроме того, управление автомобилем или самолетом само по себе требует специальной подготовки и определенных условий. Что же касается более сложных видов техники, а тем более техноструктур или техносферы в целом, то здесь даже тотальная диспетчеризация процессов не дает гарантированного результата. Сбои в электросетях, техногенные катастрофы и иные инциденты, связанные с функционированием разных техноструктур, все чаще напоминают человеку о том, что он попадает в зависимость от той техники или технологии, которую сам же и создает. Можно сколько угодно образцово соблюдать, например, правила дорожного движения или правила перелетов (воздушной навигации), но какой-либо иной технико-технологический фактор может свести на нет все усилия творца техники. Речь не идет о погодных условиях, которые свидетельствуют лишь об уровне развития техники и ее функциональных возможностях. Речь идет о самой технике. Можно организовать термоя-

дерный синтез, но крайне сложно им управлять, а тем более управлять его последствиями.

Даже использование самого современного Большого андронного коллайдера (БАК) показало, что его мощности недостаточно для требуемого ускорения элементарных частиц. В поисках «черной материи» уже предполагается построить к 2050 году намного более мощный Большой циклический коллайдер. Стоимость проекта – 20 млрд евро. А что дальше? Поскольку материя бесконечна, как бесконечен и процесс познания, то где гарантия того, что мощности нового устройства хватит для того, чтобы эффективно направлять потоки элементарных частиц в поисках новой материи (или антиматерии)? И что произойдет, когда эта новая материя (или антиматерия) станет технически доступной? Не произойдет ли все так, как показано в американском триллере «Ангелы и демоны» (режиссер Р. Ховард), когда в результате создания «антивещества» возникла реальная угроза уничтожения планеты? Надежды на то, что человек окажется в состоянии управлять своими открытиями, это хорошо, но «надежды юношей питают»...

Эффективное управление постоянно растущей и развивающейся техносферой с гарантией безопасности для человека – это все еще задача будущего, без решения которой трудно позитивно рассуждать о судьбе человечества в целом. Все строго по А. П. Чехову: «если в начале пьесы на стене висит ружье, то к концу пьесы оно непременно выстрелит», если его не разрядить.

В последние десятилетия в области развития самой техники и технологии произошли фундаментальные изменения. Если раньше те или иные техноструктуры существовали раздельно, то на протяжении последних десятилетий все они соединились в единую макросистему – техносферу. Эта техносфера стала более открытой, как и само общество (концепция К. Поппера об «открытом обществе»), и глобальной. Исследователи насчитывают до 11 конкретных групп техноструктур, входящих в единую техносферу.

На текущий момент можно выявить несколько уровней проблемы взаимосвязи творчества и техники: физиологический, психологический, биологический, нравственный, экзистенциальный и организационный.

Граница естественного и искусственного в человеке разрушается, он становится не только производением техносреды, но, проектируя и создавая новую реальность, он делается производением собственной творческой активности вплоть до изменения присущей ему телесности за счет вживления чипов, элементов искусственного интеллекта, генной технологии, трансплантологии и т. п.

Наука фактически ведет «атаку» на человека. Возникают трудности с критерием признания человека человеком в ходе замены естественных органов на искусственные.

Какой процент замены тканей и органов на механические, кибернетические, бионические сохранит статус человека как такового? А какой процент можно будет рассматривать как «усовершенствованную» копию человека как киборга?

Другой ракурс проблемы – генетика, а точнее – «генные игры» в современной науке и технике. Экспериментируя с ДНК и создавая технологии управления развитием молекул (так называемая «направляемая эволюция» – VEGAS), ученые становятся своеобразными технологами производства новых «научных» продуктов – химер: разных клонов, мутантов, «бифштексов на грядке» или «груш на вербе». Постоянная мутация нового вируса COVID-19, пандемия которого охватила весной 2020 года практически весь мир, стала самым очевидным подтверждением (а точнее – опровержением) так называемой «направляемой эволюции».

Есть и еще более глубокий, нежели биологический или физиологический, уровень трансформации взаимосвязей между творчеством и техникой – *экзистенциальный*. Он вошел в наиболее острую фазу с началом цифровой революции, которая самым существенным образом трансформировала не только публичное, но и частное пространство, не только профессиональную, но и обыденную жизнь людей. Появилось и стало развиваться новое общество, которое уже не назовешь просто «индустриальным» (К. Сен-Симон), «постиндустриальным» (Д. Белл), «технотронным» (З. Бжезинский) или «информационным» (К. Кояма). Это уже «общество риска» (У. Бек). Для него стали характерными чертами высокая степень неопределенности, нестабильности, турбулентности, рисков и угроз. Строго, как в японской пословице «Нет ничего более постоянного, чем перемены».

Только это уже не эволюционные перемены, не долгие пути поисков смысла жизни (*дао*) или длительные состояния просветления (*сансари*), не *суперволны*. А это то, что принято называть «*здесь и сейчас*». Или, как в физике, *мгновенные* изменения скорости функции. И в контексте изменения технологий меняется сама наука. Длительные логические и последовательные исследования все чаще замещаются инсайтом, озарением, наитием, роль которых становится едва ли не определяющей.

И тут как бы вдруг оказывается, что «нет» ни знаменитостей, ни авторитетов. Их просто не принимают, не замечают. Если раньше человека учили, что есть авторитеты, что каждое новое поколение ученых стоит на их «плечах», на их достижениях, то теперь оказывается, что есть всего

лишь техника. Поэтому у технитов (апологетов техносферы) возникает и вопрос о том, а зачем вдруг им нужно это старое «антропологическое наследство»? Легче строить свое интеллектуальное реноме в другом пространстве. Не в пространстве «фундаментальных оснований», не в плане признания человека как «высшей ценности», а в плане зачистки этого пространства, которое некоторые наши современники готовы уничтожить, подобно тому, как это делают «черные жуки» в фильме «Мумия». Вместо антропологического пространства современные техниты постепенно создают пространство техницизма. Меняется даже сама риторика: техниты объявляются «бойцами», они в обществе доминируют, а все остальные презрительно именуются «тружениками», к которым относят в том числе «организаторов» и «ученых». И такое социальное расслоение общества, происходящее под влиянием современной техносферы, почему-то называется *симбиозом* общества и техносферы. Нам этот процесс напоминает скорее *гиперкинез*.

То, как современная техносфера воздействует на психику человека, его разум и поведение, это даже не запланированный хаос (в терминологии И. Пригожина), а просто какая-то аберрация, отклонение от норм (ценностей) человеческого бытия. Не случайно в современной науке получили широкое распространение институционализм и неoinституционализм, представители которых исследуют институциональные трансформации, происходящие в обществе. В частности, процессы превращения ценностей в социальные институты, формирование новых норм, так называемых «правил игры» (Д. Норт).

И здесь обнаруживается, что происходящее ныне ускоренное усложнение техносферы, а также ускорение развития социальных процессов и явлений – это как бы два «крыла» *взрывного* характера динамики современных рисков. Вся современная теория рисков основана, практически, на признании этого факта. Не всегда такое ускорение поддается человеческой воле. Перестройка в 80-х годах XX века в нашей стране тоже изначально называлась ускорением. Планировалось ускорить социально-экономическое развитие общества, но ускорились совершенно другие процессы.

Одновременно характерными чертами нового «общества риска» стали и глобальные сети, электронные коммуникации, генные технологии и другие достижения, которыми сегодня пользуются миллиарды людей. Например, те же сети дают людям возможность не только коммуникации, обмена и взаимодействия, но и обеспечения самих базовых потребностей.

Тем не менее, несмотря на свою высокую техническую оснащенность, «общество риска», как и предшествовавшее ему «развитое индустриальное

общество», во многом оказывается иррациональным. С той только разницей, что «если ранее основой саморегулирования развитой индустриальной цивилизации служила репрессия, то сейчас этим средством служат стандартные ложные потребности» (Г. Маркузе).

К сожалению, осознание высокой степени риска в развитии современной техносферы приходит к людям с большим опозданием. Дело в том, что многие самые современные достижения научного творчества рассматриваются и «дозволяются» к использованию не самими учеными – экспертами и даже не менеджерами – управленцами, а политиками – чиновниками (бюрократией), оцениваются ими исключительно с точки зрения коммерческой выгоды, пользы, эффективности. Это позволяет констатировать, что современное «общество риска» – это всего лишь модифицированное, бюрократизированное и радикализованное (дошедшее в своем развитии до полного товарного и денежного фетишизма) «общество потребления» (термин Ж. Бодрийяра). Деньги из продукта исторического развития экономической деятельности превращаются в господствующую над человеком высшую силу, ради которой он отказывается и от собственной личности, и от духовного развития, и от отношений с близкими и дорогими ему людьми.

Тем самым личность оказывается один на один с современной техносферой. У нее остается все меньше союзников и друзей в «противостоянии с машинами». Она уже не мыслит себя без смартфона, планшета, Интернета, навигатора, часто попадая в самую тривиальную зависимость от них. Здесь любой сбой в функционировании техники может оказаться фатальным для индивида.

Кроме того, все больше растет социальное одиночество, начинает распадаться само общество как таковое, которое уже вроде бы даже и «не существует» (М. Тэтчер). Этот сценарий, достойный триллеров А. Хичкока, не отвлеченная метафора, он все чаще наблюдается в условиях нынешнего, уже «цифрового общества». И тут нечему удивляться, поскольку цифровизация – это результат развития самой техносферы и конкретного состояния общества. Это своеобразный вызов техники человеку, подобный тем, о которых писал А. Дж. Тойнби, возводивший такую взаимосвязь конкретных реальностей в закон исторического развития.

Но наивно думать, что только масштаб техносферы и исключительно усложнение функционирующих техноструктур побудили человека пойти по пути оцифровки информации. Или что человек сам, свободно, полностью осознанно и независимо пошел на такую цифровизацию всей практики социального творчества. Можно было бы отказаться от многих до-

стижений техники и технологии. Ограничить свои потребности, остаться в рамках модели «бережливого общества», соблюдать принцип умеренности и т. д. Жить, опять же, строго по А. Дж. Тойнби, в рамках парадигмы «уход – возврат».

Например, полностью отказаться от экологически «грязных» технологий, от практики использования ГМО, от клонирования самого человека. Но ведь не отказались же. Продолжаем идти по губительному сценарию накопления богатства, которое называется естественным капитализмом и отождествляется с инвестициями, фабриками и оборудованием. А это тотальное накопительство (да еще с помощью техносферы) вполне может привести к так называемому «надлому цивилизации».

Возникает такое впечатление, что техника как бы «загипнотизировала» и увлекла в свой мир самого человека, точно так же как это иногда делает наука, когда ученый осуществляет поиск нового и «истинного» знания. Не важно, будь то «эликсир долголетия» – волшебное средство Макропулоса, или «философский камень» средневековых алхимиков, или даже *perpetuum mobile* – вечный двигатель, – поиск «истинного знания» постоянно присутствует не только в истории науки, но и в истории техники. Вспомним хотя бы историю с гиперболоидом инженера Гарина (А. Н. Толстой). Или историю про подводную лодку «Наутилус» легендарного капитана Немо (Ж. Верн). Есть и вполне реальные примеры: Н. Тесла и его поиск мифического эфира.

Но разница в этих влечениях все-таки есть. В одном случае мы видим культ материальных факторов (не только денег, богатства, но и техники, технологии). В другом случае это культ знания, истины, духа, абсолютных ценностей человеческого бытия. И хотя культ сам по себе – это крайность, но все же культ культу рознь. В связи с этим крайне актуально звучат в XXI веке суждения русского экономиста и философа Н. С. Булгакова, сформулированные им еще в 1910 году в отношении культивирования материальных благ: «Та особая и неотразимая жизненная правда, что приоткрылась и интимно почувствовалась с такой серьезной и горькой искренностью нашей современностью, делает экономический материализм в известном смысле неопровержимым. Он не может быть просто отвергнут или опровергнут, как любая научная теория. Он должен быть понят и истолкован – не только в своих явных заблуждениях и слабых сторонах, но и в том вещном содержании, которое через него просвечивает. Он должен быть *внутренне превзойден* как философское „отвлеченное начало“».

Современное общество еще крайне далеко от такого «внутреннего преодоления» материального фетишизма, культа науки, техники, технологии.

Оно все еще «очаровано» тем «вещим» смыслом, который рисует ему этот культ: обретение полной власти над природой, бессмертия, абсолютной свободы... Но это – все-таки мифология, «песнь сирен», подобная тем, с помощью которых когда-то завлекали Одиссея в западню певицы заколдованного острова.

Поэтому необходимо помнить о том, что, сколько бы человек ни переставлял технику функции производства, управления, стимулирования, мотивации, распределения и контроля, цифровизация науки и техники сама по себе не дает человеку никаких гарантий его безопасности и благополучия. Уже около полувека прошло с момента появления так называемых «экспертных систем управления» информацией, знаниями и различными технологическими процессами (DENDAL, Mycin, PROSPECTOL). За это время появились десятки новых «экспертных систем» управления информацией, ее накопления, оцифровки, использования: CIRUS, MEDIATOR, CHEF, PERSUADER, CASEY, JULIA и др. Но все они оказываются малоэффективными. «Эксперты» все чаще принимают управленческие решения не на основе рекомендаций таких систем, а интуитивно.

Это говорит только о том, что техносфера даже в своей наиболее совершенной – оцифрованной – форме не создает и не задает таких ценностей, которые бесспорны для человека. Наоборот, она нацелена прежде всего на математический расчет рациональности. На оценку соотношения затрат – результата, коммерческой полезности (прибыли, рентабельности) таких ценностей. В частности, знаний, информации, техники, технологии. Сам человек часто оказывается за рамками таких расчетов, рассматривается как «погрешность», «допустимые потери» в применении (использовании) техники или технологии. Не случайно говорят, что гибель одного человека – трагедия, гибель миллионов – статистика.

Опасность, обусловленная подменой ценности истинного знания как продукта научного творчества или подлинной красоты как результата искусства на коммерческие критерии реальна. Она связана все чаще уже с тем, что производителем и «экспертом» в оценке потребительской ценности создаваемого продукта сегодня становится даже не сам человек, а именно техника.

Это происходит двояко: как в отношении к товарам «народного потребления», так и в отношении к товарам «производственного потребления».

Например, покупая продукты питания, потребитель выясняет их качество. Но качество определяется с помощью различных технических средств, приборов, технологий и т. д. «На глазок» человек не может определить удельные значения вредных веществ в том или ином продукте. Он «доверя-

ет» этикетке, в которой должны быть указаны такие значения. Но насколько точно эти значения определены, приходится доверять самой технологии. А она, в свою очередь, тоже была когда-то товаром, кем-то купленным и используемым в чьих-то интересах. Здесь даже ссылка на авторитет Роспотребнадзора не дает никаких гарантий. Мы знаем это по ситуации с лекарствами в российских аптеках: значительная их часть крайне дорога и практически бесполезна. Нас утешают эффектом плацебо.

Другой случай, когда речь идет о «производительном потреблении». Очистительную жидкость или машинное масло, конкретную марку бензина или керосина непосредственно употребляет не сам человек, а созданный им механизм (машина).

Человек вроде бы приобретает конкретную марку топлива. А мотор затем приходит в негодность от разного рода присадок и добавок. Ведь их современные коммерсанты не декларируют. Многим автолюбителям хорошо известно, что качество топлива может существенно отличаться на разных автозаправочных станциях. А все – те же технологии – от простых, применяемых в повседневной деятельности, до дистилляции.

И что тревожит больше всего, так это то, что «чем более рациональным, продуктивным, технически оснащенным и тотальным становится управление обществом, тем труднее представить себе те средства и способы, посредством которых индивиды могли бы сокрушить свое рабство и достичь собственного освобождения» [52, с. 116].

Здесь-то и проявляется во всей своей остроте вопрос о том, какое знание истинное. То знание, которое формируется независимо от его полезности и соответствует только объективной реальности? Или то знание, которое обладает полезностью и соответствует субъективной реальности? И как «привить» машине (технике) способность к самонаучению? Иначе говоря, способность к сочетанию истинного знания и полезного знания, способности к блокировке производства на основе «вредного» (опасного, несвоевременного, неполного и т. д.) знания в рамках сложившейся технической реальности.

Другими словами, что нужно сделать для того, чтобы современное оружие, направленное на человека, блокировалось и не могло его убивать даже тогда, когда оно кем-то на человека наведено? Какие микросхемы, чипы или иные «стабилизаторы» для этого необходимы?

Ведь даже доступ к обычному сейфу, в котором лежат нужные человеку ценности, постороннему лицу преграждают кодовый замок и броня. Как же быть с более сложной машиной (например, с компьютером, киборгом, клоном, атомным реактором)? Ведь и здесь уже используются бло-

кирующие, страхующие, противоугонные, сигнальные и иные системы. Но влияние, часто определенно негативное, со стороны техники и техносферы на человека при этом только возрастает. Инциденты на атомных станциях в Чернобыле, Фукусиме (Япония), трагедия на Саяно-Шушенской ГЭС, масса других менее известных широкой публике «сбоев» техноструктур напоминает о том, что идеология «технологического детерминизма», доведенная до крайности, до «перепоручительства» функций человека электронике, – это больше чем преступление. Это ошибка, которую потом люди должны «смыть кровью» (фильм «Кавказская пленница»). Никакие технические средства, будь то автопилотирование или «рациональная» СОФЭ, кардиостимулятор или анабиоз, не позволяют гарантировать безопасность личности и общества. Техносфера наряду с соблазнами комфорта, быстроты и удовольствия несет с собой огромный «отрицательный» заряд. А потому должна быть подчинена воле человека, ее творца.

Ключевым условием для развития наиболее благоприятного сценария функционирования техносферы для человека пока остается сам человек, его культура, нравственность, мораль, совесть. Их не переложить на денежный эквивалент, не сделаешь предметом финансовой калькуляции. Это «нематериальные активы». Вот они и должны оставаться *активами* в строгом смысле этого слова.

На этот счет Н. Виннер писал: «Любая машина, созданная в целях выработки решений, если она не обладает способностью научения, будет совершенно лишена гибкости мысли. Горе нам, если мы позволим ей решать вопросы нашего поведения... Для человека переложить проблему своей ответственности на машину независимо от того, будет ли она способна к научению или нет, означает пустить свои обязанности с ветром и видеть, что они возвращаются ему бурей».

Сценарий известного американского фильма «На крючке» прекрасно проиллюстрировал возможность такой «бури», когда взбунтовавшийся компьютер попытался устранить всю политическую верхушку в США и захватить власть в стране, для того чтобы уничтожить все человечество.

К несчастью, главный тренд в развитии современного искусственного интеллекта состоит как раз в том, чтобы машина не имела нравственных критериев в своей работе, не обладала способностью к научению, а только реализовывала уже заданные компьютерные программы и основывалась на предоставленной ей базе данных. Выяснить подлинные интересы человека, его потребности и чаяния и, соответственно, действовать в согласии с ними никакой робот или компьютер даже «не обязан».

А соответственно, оказывается необязательным и для профессиональных работников, обслуживающих техноструктуры (техниты) думать и заботиться о потребностях и чаяниях людей. Работала бы техника – тот же печатный денежный станок или промышленный конвейер.

Кстати, еще Адам Смит писал: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах».

Уповав на «невидимую руку Божественного Провидения», великий экономист даже в условиях религиозного (более того – пуританского) общества уже особенно не рассчитывал на гуманизм. Но обмен товарами и их производство А. Смит связывал все-таки не с техникой, а с общественным разделением труда, не с его отчуждением, а всего лишь со специализацией и конкуренцией.

«Отчуждение» труда от самого человека происходит не только через отчуждение созданного им продукта и его присвоение собственником машины, оборудования, но и посредством изменения характера труда и его содержания. Характер труда связан с эксплуатацией, формы которого при капиталистическом производстве меняются. Что же касается содержания труда, то оно также меняется. Было бы наивным полагать, что содержание труда при различных общественно-экономических системах – одно и то же. Растущая зависимость труда от машин – признак растущей индустриализации. Концентрация и централизация капитала превращает труд в обслуживание машин. Научный труд как источник новых знаний также оказывается нацеленным не на обслуживание самого труженика и не на обслуживание общества, а исключительно на обслуживание собственников машин. Но по мере развития техносферы сама функция собственности также может оказаться отчужденной, поскольку общество пока понимает, что отдельная атомная электростанция или атомная бомба не могут и не должны находиться в чьей-то частной собственности. Точно так же и научные знания во многих случаях не могут быть чьей-то частной собственностью и «прятаться» за грифом «коммерческой тайны». Угроза такой концентрации собственности, техники или технологии крайне высока. Но вопрос состоит в том, как долго эти ограничения будут действовать? Илон Маск уже отправил в космос первый частный пилотируемый корабль...

Вероятность того, что в условиях рыночной капиталистической экономики труд может быть полностью «передоверен» машинам, вполне реальна. Но ведь труд как сущностная характеристика человека – это неотъемлемая его часть. Право на труд человек получил в классовой борьбе. И всякое

отчуждение, а особенно технократическое отчуждение труда (напомним, что технократия в буквальном переводе означает власть техники) есть одновременно и нарушение этого права, есть прямой вызов человеку и очевидный призыв к классовой борьбе.

Развитие отчуждения труда (в рамках индустриального капиталистического общества) даже привело к тому, что Г. В. Ф. Гегель сравнивал его с рабством. И хотя во времена Гегеля «пролетариат только еще превращался из „класса в себе“ в „класс для себя“, то даже такое социальное отчуждение труда (формирование наемного труда) вызвало появление нового направления в общественных науках – марксистской политической экономии. Кстати, Гегель считал, что весь труд не может быть передан машине, поскольку тогда и сама личность становится фикцией. Он писал о работнике: „Он может некоторые виды труда передать машине; тем формальнее становится его собственное дело“. Поскольку машина есть овеществленный капитал, то подчинение машине представляет собой одновременно и подчинение работника капиталу. И неважно, было это подчинение в XIX веке или оно в новых, более „совершенных“ формах осуществляется сейчас, факт остается непреложным: цифра, равно как и когда-то мануфактура, – это всего лишь способ организационно-технического подчинения труда капиталу: «Само умение становится вследствие этого механическим и приобретает способность заменить человеческий труд машиной».

Естественно, что Гегель, как и А. Смит, видел проблему отчуждения труда внутри общества, а не в отношении (плоскости) общества и техники. И тем более техники и общества. Им просто в силу реального уровня развития техники и технологии, невозможно было представить себе, что новый общественный класс – промышленный пролетариат – в какое-то время вдруг окажется ненужным, что кто-то за него и без его воли и согласия передаст его собственные производительные функции машинам.

Но в XX веке это стало обычным явлением. Техника выдавливает человека из сферы труда. И здесь сторонники современного технологического детерминизма пытаются уже подвести «взрывные петарды» даже под этот фундаментальный тезис философской антропологии. Так, в одной из работ современного антрополога В. Мерцалова написано: «Известен тезис Ф. Энгельса... „Труд создал человека“... Следует, пожалуй, признать, что оценка, данная Ф. Энгельсом эволюционной роли труда, несколько завышена». И далее цитируемый автор доказывает, что это техника создала человека, а вовсе не его труд. Формирование личности, оказывается, было связано с появлением объекта техники: «личность – это понятие, обозначающее человека, жизнедеятельность которого совершается в форме C_1-O-C_2 , а раз-

ница между C_1 и C_2 состоит в „отдельности от любого другого“. Что же касается науки, то она будто бы создает знание, которое является „истинным навсегда“».

Но, во-первых, многие знания устаревают, теряют свою «истинность» в связи с изменением самой реальности. Поэтому знания могут быть временно истинными, относительными. В связи с этим и становится необходимым предвидеть, планировать, прогнозировать будущее.

Во-вторых, «ревизия» положения о том, что труд создал человека, явно не получилась. Просто необходимо различать понятия «труд» и «работа». Труд, как известно, это целесообразная, целенаправленная, осознанная деятельность людей, связанная с созданием новых благ. Тогда как под термином «работа» подразумевается простая затрата физической, мускульной и нервной энергии, никак не связанной с нашим сознанием или волей. Наше сердце «работает» всегда и без перерывов, хотим мы этого или нет. А для того чтобы трудиться, нужно иметь сознание, желание, волю. Для творческого труда необходима особая воля – воля к совершенству и высокая ответственность.

Очевидно, что ценности, которые лежат в основе социального творчества, оказываются во многом альтернативными тем, которые закладываются в работу техники. В связи с этим «в культуре техногенных обществ всегда можно обнаружить идеи и ценностные ориентации, альтернативные доминирующим ценностям» [76, с. 115].

Именно эта альтернативность и тенденция к доминированию новых ценностей техногенных обществ и разрушают сложившуюся традиционную ценностную иерархию, становятся триггером (с англ. *trigger* – «спусковой крючок») в обострении противоречий между наукой, культурой, с одной стороны, и техникой и технологией, с другой стороны. Думается, неслучайно поэтому сегодня идет активный поиск замены информационному подходу в управлении социальными, интеллектуальными и технико-технологическими процессами. Понимание того, что «складывать все яйца в одну корзину» не следует, как раз и отражает известный принцип диверсификации деятельности.

Известно, что радикализм в любой своей форме всегда опасен. Если говорить о необходимости разрешения диалектического противоречия, складывающегося между наукой и техникой и проявляющегося в вопросе о том, кто является главным в контексте их взаимосвязей (человек или машина), то данное противоречие предполагает несколько сценариев собственного разрешения. Оно может быть снято радикально. Например, захватом власти над человеком машинами. Этот сценарий широко представлен в гол-

ливудских блокбастерах. Либо отказом от достижений техногенной цивилизации, подобно луддизму. Эту дилемму можно, по аналогии с историей про юного Аладдина, назвать «дилеммой лампы». Смысл ее состоит в том, чтобы ответить на вопрос, кто должен ради исполнения своих желаний стать «рабом лампы»: добрый человек (сам Аладдин), злой человек (Джафар) или джинн? В этой истории происходит чудесное разрешение сложнейшего вопроса: никто в конечном счете не становится «рабом лампы». Аладдин получает свою Жасмин, джинн – свободу, а Джафар изгоняется из города.

«Изгнание из сферы социального творчества „джинна техники“ – идеологии технологического детерминизма, на который возлагается слишком много необоснованных надежд (например, по созданию „общества всеобщего изобилия“, „экономики всеобщего благосостояния“, „экономики счастья“ и др.), – это объективная необходимость. Абсолютизация или идеализация информационных технологий, „экспертной власти“ или инновационной экономики – это из области такой идеологии, сродни информационной бомбе, которая взрывается в самой гуще людей, осыпая нас шрапнелью образов и в корне меняя и восприятие нашего внутреннего мира, и наше поведение» [75].

Эта «проктопия», или «утопическая идеология», должна быть заменена другой идеологией, более адекватной реальности, а именно идеей соблюдения динамического равновесия между наукой и техникой, социальным творчеством и техносферой. Смысл такого динамического равновесия состоит в постоянном воспроизводстве самого человека, общества, повышении их социальной безопасности, а следовательно, и социальной ответственности по отношению к самим себе и к будущим поколениям. Отсюда следует, что любые виды техники и технологии, которые не могут быть использованы ради такого воспроизводства, которые несут в себе угрозу уничтожения их творца, должны быть запрещены, а их разработка остановлена. Здесь не может быть места для рассуждений о любви к «истинному» научному знанию, знанию «самому по себе». Подобный «перфекционизм» всегда лишь умозрительн и представляет собой одну сплошную иллюзию.

Известная платоновская формула «ты мне друг, но истина дороже» требует в современных условиях более адекватной формулировки: «истина мне дорога, но друг дороже». «Друг» как человек, как соратник. В этом, в оценке человека и его жизни как высшей ценности, собственно, и заключается ключевая идея гуманизма. Без всяких поправок на «транс», «гипер» или «супер».

Противопоставляя человека и технику, человека и науку, науку и технику, можно оказаться в «капкане веры». История, случившаяся с кардиналом

Монтанелли, служит яркой иллюстрацией губительности такого противопоставления. В романе «Овод» (Э. Войнич) отец предает своего сына ради веры в Бога, а затем сходит с ума от горя и прозрения. Современный человек ради веры в технику предает порой сам себя. Где он окажется после этого? Что с ним будет? И будет ли он после этого вообще?

В связи с этим вспоминаются известные слова: «Какой смысл в том, что ты обрешь весь мир, но потеряешь свою бессмертную душу?» (Евангелие от Матфея, 16:26).

Наука и техника представляют собой ценность не сами по себе, а исключительно в их приложении к безопасному существованию и благосостоянию людей. Для осознания этого и для отказа от технологического детерминизма, культа техники, равно как и так называемой «чистой» науки, следует еще сделать очень многое.

Контрольные вопросы

1. Что такое техносфера и какова ее роль в развитии АПК?
2. Охарактеризуйте проблемы в развитии современной техносферы.
3. В чем состоит главная цель развития современной техносферы?
4. Перечислите ключевые вопросы технической модернизации АПК.
5. Охарактеризуйте характер современной научно-технической революции.
6. Определите сущность перехода к новому технологическому укладу.

Глава XII

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

.....

Современные условия, в которых находится российская экономика, характеризуются нарастанием рисков, нестабильности и неопределенности, обусловленных экзогенными (внешними) и эндогенными (внутренними) факторами. К числу первых можно отнести ухудшение внешнеполитической ситуации, кампанию санкций со стороны западных государств в отношении РФ, рост военной напряженности и т. д. К числу внутренних факторов относятся необходимость быстрого решения насущных задач, связанных с реструктуризацией и новой модернизацией национальной экономики, институциональные трансформации и т. д.

Характер воздействия названных факторов на конкурентоспособность предприятий агропромышленного комплекса обусловлен также особенностями самой агропромышленной деятельности, проявившимися в последние четверть века после распада единого государства. Например, существенным сокращением пахотных площадей, ростом неблагоприятных геотермальных характеристик, высокой степенью зависимости внутренне-го продовольственного рынка от импорта и т. д.

Отмеченные факторы оказывают разнонаправленное воздействие на формирование и оценку конкурентоспособности предприятий АПК, что требует их комплексного анализа. Тем не менее в сложившихся условиях проблема повышения конкурентоспособности российских предприятий становится ключевой для макроэкономической политики российского государства. Поэтому необходима прежде всего продуманная общенациональная конкурентная стратегия на перспективу.

К сожалению, такой единой для всех регионов страны конкурентной стратегии на длительную перспективу пока не существует. Поэтому каждый субъект экономики ведет себя так, как считает нужным. Он, например, может предпринимать действия, направленные против других. И тем самым целенаправленно или спонтанно снижать общий синергетический

эффект. Иначе говоря, совокупную конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей.

Возникает то, что называется провалом рынка, или ситуацией дедвейт-убытков. В связи с этим можно обозначить несколько основных тезисов.

Первый тезис: управление конкурентными преимуществами необходимо осуществлять не только на уровне самих предприятий или отрасли, региона, но и на уровне страны в целом. Необходимо выработать научно обоснованный, дифференцированный и вместе с тем унифицированный макроэкономический подход к управлению конкурентоспособностью наших отраслей, территорий и предприятий. Подобно тому, как бюджетная или налоговая системы РФ являются многоуровневыми, так и конкурентная стратегия (политика) государства должна быть такой же «многоэшелонированной».

Это позволит более грамотно, эффективно, принципиально и ответственно решать не только общие проблемы, но и частные вопросы повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировом рынке.

С учетом специфики современной ситуации особое внимание следует уделить принципам опережающего развития (такие территории уже существуют), приоритетности (концентрации материальных и финансовых ресурсов на важнейших участках социально-экономического развития), инновационности, креативности.

Особое значение в современных условиях приобретают принципы социальной безопасности, социальной справедливости, социальной ответственности, социального партнерства, социального самоуправления. Отмечая необходимость расширения сферы конкурентного производства в стране, Президент Российской Федерации В. В. Путин в своем Послании Федеральному собранию (2015 год) особо подчеркнул значительный рывок в развитии отечественного сельского хозяйства, которое только в 2014 году экспортировало продукции почти на 20 млрд руб.

Вместе с тем отмеченный рывок пока остается относительно слабым, поскольку конкурентный потенциал российских сельхозпроизводителей остается достаточно низким.

При этом на внутреннем продовольственном рынке наблюдается значительный рост цен, что обусловлено ростом затрат и характеризуется значительной ценовой дисперсией. В структуре себестоимости сельхозпродукции на ее производство приходится 77%, а получает аграрий 27%. А вот в сфере торговли издержки составляют 8%, а доход – 42%. При таком раскладе сельхозпроизводство часто оказывается убыточным.

Второй тезис связан с тем, что на сегодняшний день существует довольно большое многообразие трактовок того, что вообще следует считать конкурентоспособностью предприятия: качество его продукции, организацию производства или сбытовую политику. Как и множество определений конкурентных преимуществ. Аналогичной остается ситуация и в понимании многих других терминов: «качество продукции», «качество управления», «качество товаров» и т. п. Это соответствует принципу множественности – главному методологическому принципу философии постмодерна и современной экономической неоклассической теории.

Как известно, сегодня достаточно широко распространены идеи самопричинности развития (Н. Луман), спонтанности сознания (В. Налимов), «самопроизвольных сборок» (Ж. Делез) и др. Однако при такой «методологии» и «бесконечной» множественности трактовок предмета научного анализа часто просто утрачивается необходимое единство в понимании того, о чем рассуждают. Отсюда и вывод о том, что экономическая наука «никогда не была и не станет наукой, потому что в экономике нет объективных истин» [78, с. 13]. С такими суждениями нельзя согласиться.

На наш взгляд, можно и даже необходимо выработать единое (универсальное) понимание того, что собой представляет понятие «конкурентоспособность предприятия», а не скатываться в методологический субъективизм.

Третий тезис касается самой конкуренции, которая часто носит недобросовестный характер, характеризуется избирательным подходом к нормам общественной морали и права. Применяя методы промышленного шпионажа, ценовой дискриминации, логротлинга, контрафакции или контрабанды, отдельные предприятия на определенный срок добиваются некоторой выгоды и даже эффективности в своей деятельности.

Но общий экономический эффект от таких действий всегда оказывается отрицательным. Отсюда следует, что необходимо изменить сам характер конкуренции.

Конкурентная стратегия предприятий должна содержать все необходимые атрибуты программно-целевого характера: ее паспорт, определение целей и задач, обоснование необходимости их решения, ориентировочные сроки реализации, перечень источников финансирования с разбивкой по этапам исполнения, альтернативные сценарии решения и т. д.

Существует также такой важный аспект в оценке конкурентоспособности предприятий АПК, как их способность самостоятельно формировать и на протяжении определенного жизненного цикла или его конкретной фазы удерживать свои конкурентные преимущества, не утрачивать их.

Эта проблема связана не только с вопросами лидерства предприятий в области качества продукции, ценовой политики и т. п. Ее решение также требует от государства продуманной и взвешенной ценовой политики, серьезной финансовой и материальной помощи отдельным отраслям и регионам, тем более что жизненный срок сельхозпредприятий и их продукции принципиально отличается от срока промышленного производства (причины: сезонный характер, ограниченное время хранения продукции, более низкая добавленная стоимость и т. д.).

Следует признать, что задача обеспечения продовольственной безопасности страны пока не находит своего полного отражения в программно-целевой деятельности властей на местах. Сошлемся на довольно низкие (по сравнению с промышленностью) объемы и характер финансирования в решении этих целей и задач. Отсюда массовая миграция аграрного населения в мегаполисы, стагнация социальной инфраструктуры села, убыль сельского населения, дотационный характер производства многих видов сельхозпродукции.

Некоторые экономисты всерьез рассуждают о формировании «дискриминационной экономики» на селе. И для этого есть аргументы. Например, в Челябинской области на протяжении десятилетий сохраняется именно суженный тип воспроизводства сельского населения: коэффициент рождаемости здесь составляет 1,8. Разбалансирована структура семей. Семьи с одним ребенком составляют в области 68,1% от общего количества семей. Суженный режим замещения поколений имеет и Свердловская область. Здесь нетто-коэффициент воспроизводства сельского населения равен 0,968. Об объемах финансирования развития агропромышленного комплекса в регионе можно судить по следующим цифрам (таблица 21).

Таблица 21

Финансирование программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2020 года»

Год	Всего (млрд руб.)	Областной бюджет (млрд руб.)	Федеральный бюджет (млрд руб.)
2014	5,089	2,80	1,41
2015	6,348	2,82	2,19
2016	7,458	2,88	1,98
2017	7,951	3,01	2,21
2018	6,877	3,21	2,28
2019	7,174	3,35	2,37
2020	7,473	3,49	2,47
Всего	48,370	21,60	14,10

Есть и другие источники финансирования, но их доля невелика. Из приведенных цифр видно, что основная тяжесть финансирования регионального АПК приходится на областной бюджет: его доля в общей структуре расходов на региональный АПК составила за период с 2014 по 2020 год почти 45% от всей суммы выделяемых средств. В «среднедушевом» выражении за весь период, однако, цифры выглядят более чем скромно. В сельской местности в Свердловской области на 2016 год проживало 751,4 тыс. чел. Таким образом, на каждого жителя области из указанных средств приходится по 64,4 тыс. руб. в расчете на весь срок действия программы. Иначе говоря, в месяц объем финансирования в расчете на каждого агрария составил всего 767,7 руб. Этого явно недостаточно для того, чтобы решить проблему повышения (до мирового уровня) конкурентоспособности продукции наших аграриев, чтобы закрепить их на селе, стимулировать необходимый рост производительности труда.

Для сравнения отметим, что в странах Евросоюза государство оказывает аграриям значительно более активную помощь. Финансовая поддержка там достигает 70%. Четвертый тезис состоит в том, что в условиях жесткого ограничения бюджетных средств необходима реструктуризация финансовой помощи отечественным сельхозпредприятиям в вопросах повышения их конкурентоспособности. Более последовательная и настойчивая социально ориентированная экономическая политика органов власти и местного самоуправления в этом направлении могла бы дать системный и более весомый результат. Наконец, пятый тезис, касающийся проблемы анализа и оценки конкурентоспособности сельхозпредприятий, связан с дефицитом научных разработок самой методики такой оценки.

Существующие в западной экономической науке индексы определения конкурентоспособности предприятий (коэффициенты Дж. Бейна, Р. Линда, А. Лернера, А. Папандреу и др.) плохо применимы или вообще не применимы для российской экономики в силу ее специфики (догоняющий сценарий развития, износ основных фондов, технологическая отсталость в аграрной сфере, высокий уровень монополизма и т. д.).

При этом в практике отечественного хозяйствования слабо учитывается опыт восточных стран с быстро растущей экономикой: КНР, Японии, Индии и др. А опыт восточных соседей весьма интересен для решения проблемы укрепления конкурентоспособности отечественных сельхозпредприятий, поскольку аграрный сектор в восточных странах традиционно всегда играл значительную роль в экономике.

Так, в Китае еще в конце XX века были успешно реализованы рекомендации таких видных экономистов, как Сунь Ефань, Ло Гэнмо, Сэ Муцзяо,

Шу И, по постепенной «смычке города и села». Эти экономисты, в частности, указывали, что в основе конкуренции китайской продукции на мировом рынке должна лежать низкая ее себестоимость и строго определенная прибыль, а государство должно экономическими методами регулировать цену производства и среднюю норму прибыли, поощряя производителей снижать себестоимость продукции. В начале нового столетия эту политику продолжили представители четвертого и пятого поколений руководителей.

Справившись с инфляцией издержек, власти КНР обеспечили мощный экономический подъем. В Японии пошли другим путем, сделав ставку на социальную сферу, в частности, на социальную ориентацию системы управления. Такие традиционные ценности, как культ семьи (йэ), уважение к старшим (оябун), социальная безопасность (кайзен), борьба с эгоизмом (месси хоко), служение ближнему (сэйсин), пунктуальность и ответственность (канбан), культ образования и самообразования (шодзика), культ качества (джидока), обеспечили «японское экономическое чудо».

В условиях современной глобальной экономики конкуренция существенно меняется. Но существенно меняется и сам сельскохозяйственный труд, его содержание и характер. Он становится более технологичным. Осваивается передовая техника.

Но эти процессы требуется ускорить, потому что в условиях информационного общества так или иначе ускоряются все экономические процессы. Мы же пока отстаем в этом вопросе: в 2010–2015 годах инновации внедряли лишь 9,5% отечественных предприятий, что в 5–7 раз меньше, чем в странах Евросоюза. Особое значение для повышения конкурентоспособности сельхозпроизводителей приобретает развитие управленческих информационных систем, в частности, системы организации труда. Одним из ее важнейших показателей как раз и является управление конкурентоспособностью предприятия.

Таким образом, в условиях растущих рисков мировой и, соответственно, отечественной экономики жизненно необходима скоординированная как в отраслевом, так и в региональном плане макроэкономическая конкурентная стратегия развития нашей страны на десятилетия вперед.

Для разработки и успешного осуществления такой стратегии необходимо одновременно решить три наиболее важные проблемы.

Покончить с инфляцией издержек, для чего целесообразно восстанавливать макроэкономическое планирование и прогнозирование в вопросах конкурентного поведения предприятий и отраслей и осуществлять постоянный мониторинг динамики себестоимости сельхозпродукции в целях ее неуклонного снижения.

Обеспечить максимальную степень социальной ориентации государства в его аграрной политике, что может стать мощным стимулом ускорения и экономического роста аграрной экономики, конкурентоспособности сельхозпроизводителей.

Разработать адаптивные механизмы повышения конкурентоспособности сельхозпредприятий и собственные методики их комплексной оценки, поскольку только полный учет особенностей и характера отечественной аграрной экономики позволит сформировать адекватное представление о возможностях дальнейшего развития сельского хозяйства в нашей стране.

Теоретическая и практическая значимость данной идеи состоит в том, что на ее основе можно более успешно формировать инновационный тип экономического мышления и креативное экономическое сознание субъектов хозяйственной деятельности. Причем формировать без ущерба для решения гуманитарных вопросов социально-экономического развития нашего общества.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под конкурентоспособностью предприятия?
2. Назовите основные внешние и внутренние факторы, влияющие на процесс формирования конкурентоспособности предприятия.
3. В чем состоят особенности управления конкурентоспособностью предприятия?
4. Что необходимо для формирования единой стратегии управления конкурентоспособностью?
5. Какие существуют государственные программы развития АПК?
6. Охарактеризуйте мировой опыт управления конкурентоспособностью предприятий.

Глава XIII

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В АПК

.....

Экологический менеджмент представляет собой систему управления деятельностью предприятий, нацеленных на сохранение окружающей среды и ее защиту от негативных последствий человеческой деятельности. В основе экологического менеджмента в АПК лежит требование рационального природопользования, суть которого состоит в том, чтобы не наносить вред экологическим системам (биоценозам). Это достигается путем использования экологически чистых технологий добычи ресурсов и их переработки за счет выпуска более безопасных товаров и с максимально возможной экономией природных богатств.

В рамках национального проекта «Развитие АПК» начиная с 1998 года в России стала внедряться практика экологического менеджмента на предприятиях аграрного и промышленного секторов экономики. Сегодня уже несколько тысяч российских предприятий имеют такую систему менеджмента. С принятием в РФ стандарта ISO 14001 практика экологического менеджмента получила свое дальнейшее развитие.

Главными причинами, обусловившими необходимость развития экологического менеджмента в АПК, являются:

- 1) ухудшение экологической ситуации в стране и в мире;
- 2) износ основных фондов в аграрной экономике;
- 3) истощение многих биологических ресурсов;
- 4) рост рисков хозяйствования в условиях мирового потепления;
- 5) критические пороги техногенной деятельности человека;
- 6) необходимость перехода к новой модели быстро реагирующего производства и новому технологическому укладу;
- 7) отставание аграрного сектора экономики от сферы промышленного производства и услуг;
- 8) сохраняющаяся сырьевая ориентация национальной экономики.

Для реализации эффективного экологического менеджмента необходимы определенные условия:

- 1) совершенствование единой законодательной (правовой) базы в стране и создание Экологического кодекса Российской Федерации (работа над которым близится к завершению);
- 2) открытость экологической политики, ее целей, задач и принципов и ужесточение санкций (экологической ответственности) за их несоблюдение;
- 3) широкое распространение экологического образования и «чистых» экологических технологий в агропромышленном производстве.

Ключевое условие в развитии эффективного экологического менеджмента в АПК – это экологическая ответственность.

Экологическая ответственность – новое понятие в системе гуманитарных наук. Однако оно до сих пор не имеет четкого законодательного определения и порой сводится либо к экологическим санкциям, либо к уголовной и административной ответственности. Поэтому актуальной является проблема разработки понятия и определения сущности экологической ответственности, которая включает в себя определенные принципы и нормы поведения людей, касающиеся их отношений с природой в целом и со средой своего обитания в частности. Современная наука – экономика природопользования и охраны окружающей среды – давно уже стала междисциплинарной областью знаний, включив в свою орбиту, помимо экономики, еще и право, психологию, культурологию и философию. Она, по существу, стала поведенческой междисциплинарной отраслью знаний.

Современная поведенческая экономика (*behavioral economics*) выступает сегодня определенной альтернативой экономическому неоклассицизму, представленному политическим либерализмом. Это направление считается весьма перспективным. Прежде всего потому, что его представители пытаются психологически моделировать «истинное поведение людей». И отвергают доминирующее неоклассическое предположение о том, что люди всегда действуют рационально и эгоистично.

Но до сих пор акцент все-таки делается на изучение экономической стороны взаимодействия общества и окружающей природной среды. И это несмотря на изменение самого характера социально-экономических вызовов, требующих дополнений и альтернатив рыночным способам регулирования.

Окружающая нас «природная среда» включает в себя как «естественную среду» природы, так и ту «природную» среду, которая уже окультивирована, преобразована человеком (в том числе и урбанизированные, искусственно

созданные природные ландшафты). В связи с этим встает проблема формирования экологической ответственности и в этой «окультуренной» среде, т. е. проблема формирования культуры социальной ответственности в широком и узком смысле слова. А это сопряжено с разработкой прежде всего принципов такой ответственности.

Сегодня сформулированы и применяются несколько экономических принципов, регулирующих отношения общества с природной средой. Одним из распространенных принципов экологической ответственности является *принцип «загрязнитель платит»*. Он впервые был сформулирован и применен в 1972 году Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая заявила: «Данный принцип должен быть использован для правильного размещения издержек и мер по предотвращению загрязнения среды и контролю над ней с целью рационального использования ограниченных экологических ресурсов и для того, чтобы избежать нарушений в системе международной торговли и инвестиций». Как видно из определения, этот принцип сугубо экономический. Кроме того, он крайне нечетко сформулирован.

Другой важный принцип, регламентирующий поведение человека в его отношениях с природой, это *принцип устойчивого развития*, суть которого состоит в следующем: право на развитие должно быть реализовано таким образом, чтобы удовлетворять потребности в развитии и сохранении окружающей среды. Он был сформулирован в декларации, принятой в 1993 году на II Всемирной конференции по окружающей среде и развитию (UNCED) в Рио-де-Жанейро. В этой декларации записано: «Для того чтобы добиться устойчивого развития, охрана окружающей среды должна стать неотъемлемой частью процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него». Однако этот принцип исходит из необходимости сохранения окружающей природной среды, но не из задачи ее улучшения или улучшения хотя бы среды обитания человека.

Другие принципы, регулирующие отношения человека с природой, носят еще более экономизированный характер: это *принципы альтернативных издержек, критических нагрузок, предосторожности* и т. д. Как видно из перечня этих принципов, все они направлены исключительно на природопользование, т. е. регламентируют не всю жизнедеятельность человека как субъекта среды обитания (и шире – природной среды) и даже не всю его экономическую (хозяйственную) деятельность (производство, обмен, распределение), а только сферу потребления (пользования).

В связи с этим встает проблема разработки социальных и культурологических принципов, которые регламентировали бы отношения человека

с природной средой и конкретно со средой обитания самого человека в широком (воспроизводственном) плане, не замыкались бы на одну конкретную сферу экономической деятельности и даже выходили бы за рамки одной лишь хозяйственной деятельности.

Об актуальности такого подхода еще в 1820 году писал Ж.-Б. Ламарк: «Человек, ослепленный эгоизмом, становится недостаточно предусмотрительным даже в том, что касается его собственных интересов: вследствие беззаботного отношения к будущему и равнодушия к себе подобным он как бы способствует уничтожению средств к самосохранению и тем самым – истреблению своего вида».

Формулирование качественно новых социальных и культурологических принципов и подходов в системе «человек – среда обитания – природная среда» необходимо прежде всего на ноосферном уровне, а не только на молекулярно-генетическом, онтогенетическом и популяционно-биоэкологическом. Это объясняется тем, что ноосфера – это часть природной среды, отмеченная «печатью разумной деятельности человека» (В. И. Вернадский). Если прежние принципы и подходы оказываются в противоречии с задачами сохранения и улучшения этой части природы, то необходимо «менять» не природу, а разум. Тем более что происхождение живой природы (абиогенез) все еще остается неразгаданной тайной, с той только поправкой, что в условиях нашей планеты доказать ее «планетарное» происхождение никто не смог. А если абиогенез живого вещества носит не планетарный, а космический характер, то становится понятным, что, утратив природную среду, человек окажется не в состоянии ее реконструировать (воссоздать).

На наш взгляд, адекватными ситуации принципами могли бы стать следующие:

- *принцип безопасного существования*, суть которого состоит в том, что в случае необходимости осуществляется выбор между сохранением окружающей среды и выживанием социума (этноса), причем последнее имеет приоритетный характер;
- *принцип дополняемости*, в соответствии с которым формирование среды обитания человека уничтожать не должно природную среду, а органично вписываться в нее;
- *принцип полиморфизма*, суть которого состоит в отказе от унификации среды обитания и содействии развитию ее многообразия;
- *принцип моральной доминанты*, суть которого состоит в определяющем значении духовно-нравственных критериев по отношению к технико-технологическим или экономическим критериям отношения человека к природе;

– *принцип воспроизводства*, смысл которого заключается в восстановлении (возобновлении) используемых ресурсов природной среды и среды обитания человека.

Тем самым задача охраны природной среды будет конгруэнтна задаче сохранения и самой среды обитания человека, а значит – задаче сохранения (самосохранения) и дальнейшего развития самого человека.

В связи с этим следует отметить, что еще в 1972 году вышла изданная Римским клубом книга «Пределы роста», в которой на основе модели динамики систем Дж. Форрестера было предсказано, что в течение ближайших 100 лет при сохранении сложившихся тенденций роста народонаселения, развития индустриализации и истощения ресурсов человечество окажется на пороге физических пределов роста (развития). «Ограничения, с которыми мы столкнемся, будут равноценны потокам песка, направленным на шестерни индустриальной машины». И что удивительно: американские экономисты, авторы этого заявления, все-таки выбрали для своей книги подзаголовок «Грядущая промышленная революция». Но о какой революции может идти речь, если мир подойдет к физическим пределам экономического роста? Явная бессмыслица. Но она поддается транскрипции: американцы полагают, что вся проблема – в поиске новых ресурсов, новых технологий или месторождений, запасов, залежей и т. п. Эту версию они продолжают в параграфе с весьма характерным названием «Услуги экосистемы». И все-таки даже их «прорывает». Буквально в следующем параграфе цитируемого издания (который называется «Окружающая среда как источник качества») сказано: «Человечество имеет длинную историю разрушения окружающей среды... Перед лицом этой *потери живых систем* (выделено нами – *авт.*) политические конфликты и капризы по поводу законов, норм и экономики кажутся мелкими и незначительными».

И все же заявления о том, что «на языке науки не существует явления, называемого производством, а есть только преобразование», представляются нам весьма «смелыми». Термин «преобразование» предполагает лишь изменение образа реальной действительности, т. е. внешней видимости той объективной реальности (природной среды и ее части – среды обитания) в которой живет человек. Но среда обитания человека есть не только (и не столько!) результат изменения внешней видимости природной среды, сколько (и столько!) изменение самой сущности (реальной основы) этой среды. Разве можно всерьез говорить только об «образной» метаморфозе природы, когда уже сейчас ядро человеческой клетки имплантируется в клетку свиньи, из которой предварительно удаляется ее собственное ядро? Намерения вырастить таким образом стволовые клетки и ограничиться

экспериментами на уровне эмбрионов не гарантируют, что в скором времени на улицах городов не появятся «человеко-свины» или «свиночеловеки» и другие «химеры». Одно дело – выращивать овечку Долли, но совершенно другое дело – создавать дикие гибриды (мутантов), которых нет в самой природе. И что есть тогда экологическая культура, как не правило следовать законам природы, как не желание нарушать их?

В связи с этим представляется вполне оправданным дополнить предложенные выше пять основополагающих (фундаментальных) принципов культуры экологической ответственности человека за формирование среды его обитания пятью функциональными (прикладными) принципами.

Во-первых, *принципом социального партнерства*. Он в достаточно полной мере прописан в действующем Трудовом кодексе РФ. В общем и целом смысл содержащихся там формулировок можно свести к единственному слову «сотрудничество».

Сотрудничество всех социальных сил общества не только в вопросах природопользования, но и в вопросах ее воспроизводства должно являться нормой личностного поведения и осуществляться на основе самых разных взаимных соглашений и договоров. Но как быть в ситуации, когда речь идет о таком «сотрудничестве», которое в сущности определяется экономической целесообразностью? Когда все решают рентабельность, прибыль, эффективность, доход? Когда гедонизм и эгоизм определяют характер взаимодействия природы и общества, природы и человека? Такое «взаимодействие» вовсе не тождественно «сотрудничеству».

Представляется необходимым четкое определение в законодательных документах (ГК, КоАП, ТК РФ и др.) самих терминов «взаимодействие» и «сотрудничество», поскольку без такого правового определения теряется истинный смысл многих иных (вполне функциональных) юридических определений.

Во-вторых, *принцип системного подхода*. Данный принцип позволяет находить точки пересечения интересов различных субъектов среды обитания человека в вопросах как природопользования, так и воспроизводства экосистемы в целом. И здесь важно отметить, что системный подход позволяет обеспечить интеграцию интересов разных сторон среды обитания человека. Системность позволяет рационально удовлетворять ожидания, не нарушая при этом экологического равновесия (гармонии).

В-третьих, *принцип адресности в системе «человек – среда его обитания – природная среда»*. Социально ориентированное поведение человека как субъекта хозяйствования отнюдь не исчерпывает всей проблемы гуманистического отношения человека к природе и среде собственного обитания. И в этом

плане необходима разработка конкретных программ по воспроизводству (рекультивации) той части среды его обитания (а шире – природной среды), которой уже нанесен «непоправимый» урон и в связи с которым самостоятельно они восстановиться не могут. Приоритетные направления в экологической политике и экологическом поведении должны быть дополнены адресным характером самого поведения личности, что является предварительным и необходимым условием формирования экологической культуры. Можно любить природу или человечество «вообще», но гораздо труднее и, что самое главное, ответственнее любить конкретного человека или домашнего питомца, конкретный двор или деревушку (то, что называется малой родиной). Иными словами, все социально ориентированные программы и проекты в области взаимоотношений между человеком и природной средой в широком смысле слова должны достигать поставленных целей в отношении конкретных участников (субъектов) этих взаимоотношений.

В-четвертых, *принцип открытости, публичности и прозрачности*. Открытость деятельности субъектов системы «человек – среда обитания – природная среда» должна осуществляться через различные средства коммуникации. Это позволит обеспечить прозрачность всей системы и, что особенно важно, прозрачность любых схем реализации различных социальных и экологических программ. Тем самым создается основа для формирования и обеспечения высокого качества социального управления.

В-пятых, *принцип качества социального управления*. Под социальным управлением мы подразумеваем не только социализированное и открытое (прозрачное) управление, направленное на максимальное удовлетворение интересов всех участников системы «человек – среда обитания – природная среда». Под социальным управлением мы подразумеваем прежде всего нацеленность и результативность процесса воздействия человека на среду его обитания и шире – на саму природную среду в целях гармонизации всей данной системы и ее сохранения и улучшения для будущих поколений людей. Перефразируя слова Аристотеля, можно сказать, что смысл взаимоотношений между человеком и окружающей его духовной, социальной и природной средой состоит не в «эгоизме присвоения, а в счастье дарения».

И в этом смысле отметим, что осознание необходимости сохранения окружающей среды произошло далеко не сразу. Некоторые авторы полагают, что данный этап в эволюции экологической ответственности наступил лишь в 70-е годы XX века, когда люди столкнулись с энергетическим, продовольственным и сырьевым кризисом. В общем процессе эволюции экологической ответственности бизнеса этап, связанный с признанием

значимости сохранения природы, считается пятым. Он начался после завершения этапов добросовестной деловой практики, гарантирования безопасного труда, формирования местного сообщества, получения государственной поддержки в области природоохранных мероприятий. Таким образом, в начале XXI века человечество находится уже на шестом этапе процесса эволюции экологической ответственности, а именно – на этапе *инновационной активности*.

Само же содержание шестого этапа, однако, традиционно сводится к переходу на принципы устойчивого и экологически безопасного социально-экономического развития. Основными аспектами проявления экологической ответственности на данном этапе считаются:

- 1) применение специализированных производств, наносящих минимальный ущерб окружающей среде;
- 2) ликвидация «грязных» производств;
- 3) экономическое регулирование цен на товары в зависимости от экологичности их производства;
- 4) предвидение социальных последствий решения экологических задач, прежде всего их влияния на занятость населения, на уровень доходов и на цены товаров массового спроса.

Анализ традиционных представлений о содержании всех этапов развития представлений об экологической ответственности свидетельствует, что все они осуществлялись в рамках «природопотребительской» парадигмы мышления. Не случайно поэтому, что глубинный смысл даже последних этапов сводился многими исследователями к необходимости экономии природных ресурсов и модернизации производства.

Однако сегодня ситуация кардинально изменилась. С одной стороны, интенсификация природопользования точно так же имеет свои пределы, как и само производство. Нельзя, например, полностью отказаться от потребления большинства природных ресурсов, даже если используешь технологии их глубокой и безотходной переработки. С другой стороны, исчезают границы «локального» природопользования, когда негативный эффект от деятельности одних испытывают на себе другие. Примером этого являются парниковый эффект и кислотные дожди. В связи с ними как раз и появились некоторые «международные», глобальные проблемы в экологии: трубы угольных электростанций выбрасывают кислотные оксиды в одной стране, их относит ветрами, и они в виде кислотных дождей идут в другом государстве. От таких кислотных дождей уже серьезно страдают озера Канады и Скандинавии. Это явление наблюдается в России, Украине и других странах. За последние 10 лет кислотные дожди стали регуляр-

но выпадать в Азии, Африке и Южной Америке, особенно в Китае, Индии, Таиланде и Индонезии. При этом существенно различным остается и содержание кислотных дождей. Так, в кислотных дождях, выпадающих в Китае, кислот, содержащих сульфаты, кальций и аммоний, больше, чем в дождях в Средней Азии. При этом население Китая в десятки раз больше, чем в Средней Азии.

Другой пример – широкое применение фреонов (аэрозольные упаковки, холодильные жидкости и т. д.) привело к появлению «озоновых дыр» – утончению озонового слоя атмосферы, который служит «зонтиком», спасающим население планеты от космического ультрафиолетового излучения.

Все это ставит перед человеком определенные технологические, экономические и, что крайне важно, моральные границы, выход за которые чреват глобальными катастрофами. Термин «пределы роста» ввел американский исследователь Дж. Форрестер. Сегодня эти пределы уже наступили. За рамками этих пределов не работают никакие оптимизационные модели макроэкономического равновесия. Так, оптимум Н. Калдора не дает необходимого компенсационного эффекта, поскольку в большинстве случаев степень истощения большинства природных ресурсов прошла критические пороговые значения, и никакого компенсирующего эффекта разрозненные попытки восстановить статус-кво не дают. Оптимум А. Парето также «не работает», поскольку «перетягивание каната» в сфере природопользования продолжает наносить ущерб развивающимся странам за счет хищнического отношения к природе со стороны индустриально развитых держав.

Осознание жесткой ограниченности запасов углеводородов на планете уже заставило многие страны перейти к практическому производству биотоплива (из кукурузы, например). Дефицит пресной воды в ряде государств уже стал причиной промышленного использования опреснительных установок и, как следствие, роста цен на воду. Эти и многие другие факты заставляют нас предположить, что сегодня заканчивается шестой этап в эволюции социальной ответственности (бизнеса) и наступает седьмой этап в его истории – *этап дополнения и рекультивации природной среды*, в том числе и среды обитания человека как части (хотя и существенно видоизмененной) природной среды.

И здесь именно культура отношения человека к внешней среде будет в дальнейшем оказывать ключевое влияние на результаты всей человеческой деятельности. Главный аспект в формировании такой культуры заключается не только в разработке принципов, на которых эта культура будет основываться, но и в осознании самого направления (тренда) культурно-

го развития человека. Дилемма «заменить или дополнить» в отношении к природной среде, а значит, и к среде обитания людей, имеет лишь одно решение: дополнять, а не заменять, не подменять, не изменять. Если посмотреть на список «услуг», которые «естественная» природная среда оказывает самому человеку и среде его обитания, то трудно даже вообразить себе те технологии, которые могли бы заменить эти услуги:

- 1) производство кислорода;
- 2) поддержание биологического и генетического разнообразия;
- 3) очистка воздуха и воды;
- 4) создание естественных водохранилищ, кругооборот и глобальное распределение воды;
- 5) регулирование химического состава атмосферы;
- 6) обеспечение миграции диких животных и естественных сред обитания для них;
- 7) разложение органических отходов;
- 8) изоляция и детоксикация бытовых и промышленных отходов;
- 9) борьба с естественными вредителями и болезнями с помощью насекомых, птиц и других существ;
- 10) создание генетической библиотеки для пищевой и текстильной промышленности, фармацевтики и производства материалов;
- 11) улавливание солнечной энергии и ее преобразование в материальные запасы;
- 12) мониторинг эрозии почвы и осадочных пород;
- 13) предотвращение наводнений и регулирование стоков рек;
- 14) защита от опасной космической радиации;
- 15) регулирование химического состава океанов;
- 16) регулирование местного и глобального климата;
- 17) формирование верхнего почвенного слоя и поддержание естественного плодородия почвы;
- 18) производство сена, удобрений и продовольствия;
- 19) сохранение и повторное использование питательных веществ.

Конечно, в глобальном смысле создание таких технологий, которые обеспечивали бы человечество опресненной водой или спасали бы нас от космической радиации, нелепы. Именно поэтому необходимо осознание того, что заменить окружающую среду нельзя. Необходимо осознать, что даже многие «воспроизводимые» ресурсы остаются тем не менее невозполнимыми. А следовательно, необходимо не просто ее сохранение природы, но и ее дополнение. Последнее обусловлено всей предыдущей деятельностью людей, уже нанесшей окружающей среде серьезный ущерб. Сохра-

нять же ущербную окружающую среду – все равно что носить дырявые носки на босу ногу: и холодно, и неэстетично.

Сегодня необходимо принимать во внимание и стоимость тех «услуг», которые оказывает природная среда человеку, среде его обитания. Только примерная стоимость атмосферного регулирования оценивается в 1,3 трлн долл. ежегодно. А поглощение и переработка отходов человеческой жизнедеятельности – в 2,3 трлн долл. Сохранение и очистка воды – 2,8 трлн долл., обеспечение потоков питательных веществ – 17 трлн долл. и т. д. Участие всех экосистем на суше составляет приблизительно 1151 долл. на 1 га; участие всех морских экосистем составляет 578 долл. на 1 га. Причем в среде обитания человека этот вклад экосистем максимальный. Так, экосистемы прибрежного (морского) шельфа дают 4052 долл. с 1 га. Самый высокий ежегодный вклад на 1 га зарегистрирован для эстуариев – 22 832 долл.

Суммарно все бюджеты всех стран на планете не в состоянии профинансировать (т. е. заменить) эти «услуги» природы для среды обитания человека. Таким образом, ни технологически, ни экономически человечество не в состоянии заменить природную среду, а сама среда обитания человека, несмотря на то что она в значительной мере является сегодня результатом человеческой жизнедеятельности, всегда была и будет оставаться также и результатом природной среды, ее специфической частью. Отсюда следует, что экологическая ответственность является не просто формой социальной ответственности человека. Социальная ответственность есть ответственность человека прежде всего перед социальной средой, перед окружающими его людьми, тогда как экологическая ответственность есть ответственность человека перед природной средой, вне которой среда обитания человека деградирует и становится непригодной для его существования. Тем самым экологическая ответственность меняет иерархию ценностных ориентаций внутри самой структуры таких ценностей: опосредованно человек как субъект системы «человек – среда обитания – природная среда» ответственен перед другими людьми за характер и результаты своей деятельности; непосредственно человек как субъект названной системы ответственен перед природой, природной средой, в рамках которой он существует.

Фундаментальная причина безответственного отношения людей к природе заключается, на наш взгляд, в безнаказанности, которую человек воспринимает как норму. Такое поведение некоторые исследователи называют языческим натурализмом. Так, А. И. Осипов пишет: «Только отсутствием страха перед голосом совести и нравственной ответственностью за свои поступки можно объяснить ту слепую, настойчивую веру в безнаказан-

ность, в которой убеждает себя язычник. Отсюда и его отчаянное желание „пожить“, „взять от жизни все“.

Последствия отсутствия культуры экологической ответственности возникают и сказываются не сразу, не моментально, а с большими временными интервалами, часто – в отношении к другим поколениям. Именно поэтому лозунг «После нас хоть потоп!» часто отражает существо человеческой деятельности. И здесь все дело в воспитании, в той нравственной состоятельности (или несостоятельности), с которой человек относится к природной среде и среде своего обитания.

Сегодня все более очевидным становится то обстоятельство, что для удовлетворения основных человеческих потребностей необходимо, кроме предметов потребления, органичное сочетание форм политической, социальной и культурной организации, системы определенных ценностей и взглядов. Иными словами, социальный подход к среде обитания – это одновременно и культ природной среды. Это объективно правильная расстановка приоритетов в иерархии ценностных установок личности и общества, которая в состоянии обеспечить переход к седьмому этапу в эволюции экологической ответственности человека – к этапу дополнения и рекультивации природы, который с полным основанием можно было бы назвать воспроизводственным этапом. Ведь ясно же, что многие ресурсы природной среды оказались невосполнимыми, а значит, и невоспроизводимыми. Их уникальность оказалась преградой на пути к индустриальной цивилизации.

Окажется ли в состоянии постиндустриальная цивилизация воспроизвести и восполнить уже утраченные ранее ресурсы – вопрос риторический. Эксперименты по оживлению динозавров или созданию парков Юрского периода пока остаются мифологемой. Технологически и технически воссоздание утраченной фауны и флоры на современном этапе развития науки пока еще невозможно, а экологически и социально – уже неоправданно, а значит, вредно. Точно так же обстоит дело и с клонированием человека. Но существующие и неуклонно истощаемые ресурсы природной среды человечество может и должно восстановить, воспроизвести, сохранить. Например, запасы пресной воды, которые неуклонно сокращаются на планете. Это экологически и социально оправданно и более чем актуально. В таком воспроизводственном аспекте начинающийся этап эволюции экологической ответственности представляет собой очередной шаг на пути перехода от человека экономического (*homo economicus*) к человеку ответственному (*homo responsibilis*).

Для решения этой задачи необходима особая культура экологической ответственности, когда на первое место встает проблема освоения опыта разви-

тия самой природы, частью которой является человек. Следует адаптироваться к требованиям природной среды и тем самым стать ее полноценной составной, а не инородной частью, мечтающей о «завоевании» природы. В связи с этим вспоминаются слова П. Савицкого о том, что, для того «чтобы земледелие (в России – авт.) стало крепким, сельскохозяйственный быт должен творчески приспособиться и целиком использовать благоприятные, но ограниченные в этой благоприятности и весьма своеобразные свойства природной среды».

Приспособление (адаптация) часто мыслится исследователями механически, упрощенно. Например, как простое «подстраивание» под требования (условия) природной среды. Культура экологической ответственности, однако, предусматривает не только «подстраивание» (механическую адаптацию), но еще и креативную адаптацию требований человека к условиям и закономерностям развития самой природной среды. Под такой креативной адаптацией следует понимать целостный, динамический, непрерывный, относительно устойчивый процесс установления соответствия между «природной средой» и «средой обитания» человека. В этом и состоят смысл и назначение культуры экологической ответственности.

Такая креативная социально-экологическая адаптация обладает характеристиками многомерной связи. Она лишена упрощенной «однонаправленности» (линейности), подобной той, которая присуща простым формам адаптации (мимикрия, ассимиляция). Креативное социально-экологическое адаптирование как признак культуры экологической ответственности человека предполагает сложный характер зависимостей в системе «человек – среда его обитания – природная среда». Эти зависимости могут быть прямыми и косвенными, явными и имплицитными, регулярными и дискретными, латеральными и формальными, простыми и сложными.

До сих пор многие исследователи (С. Д. Артемов, Т. Н. Вершинина, Т. Р. Кончинин, Н. Ф. Наумова и др.) определяют креативную адаптацию в терминах «вживание», «освоение», «приспособление», «усвоение», «восприятие» и т. д. Семантическое поле подобного понимания сущности креативной адаптации, таким образом, очерчено недостаточно корректно. Что же касается ее социально-экологической основы, то ее интерпретация вообще отсутствует в современной литературе. На наш взгляд, характер социально-экологической адаптации может быть раскрыт в категориях «усовершенствование», «улучшение», «обновление». Они дополняют понятия «культивирование», «воспроизводство», «восстановление», «возобновление», «воссоздание». Но последние понятия характеризуют предыдущие этапы разработки феномена экологической ответственности. Сегодня эти понятия уже недостаточны.

В связи с этим представляется более корректным рассматривать процесс креативной социально-экологической адаптации как установление соответствия между всеми участниками системы «человек – среда его обитания – природная среда» на основе культуры экологической ответственности. А поскольку культура экологической ответственности предполагает понимание не только сущности процесса творческой социально-экологической адаптации среды обитания человека к природной среде (как меньшего, частного к большему, общему), но и характера такой творческой адаптации, то необходимо выделить и конкретные группы факторов, оказывающих влияние на данный процесс:

1) личностные (демографические характеристики, квалификация, образование, жизненный опыт, психологические характеристики, профессионализм и др.);

2) экономические производственные (содержание и условия хозяйственной деятельности человека, комплекс бытовых условий, возможности роста и ротации, уровень и источники доходов, производственная атмосфера и дисциплина и др.);

3) экономические внепроизводственные факторы, лежащие за пределами производства (система профориентации и профотбора, система подготовки и распределения кадров, состояние трудовых и иных материальных ресурсов, развитие рыночной инфраструктуры и др.);

4) неэкономические факторы (общественная психология и мораль, нормативно-законодательные нормы, экологическая ситуация и другие характеристики институциональной среды).

В связи с разнообразием факторов, оказывающих свое влияние на экологическую ответственность, все они условно могут быть разделены на три укрупненные группы:

1) факторы-условия (например, экономический и организационный);

2) факторы-определятели (например, регулятивный, когнитивный, коммуникативный);

3) факторы-результаты (комплекс самореализации).

Культура экологической ответственности в рамках креативной социально-экономической адаптации включает не только праксиологический аспект, но и определенный аксиологический аспект. Праксиологический аспект экологической ответственности связан с поиском принципиально новых технологий гармоничного взаимодействия человека и природы. Тогда как аксиологический (ценностный) аспект экологической ответственности связан с необходимостью воссоздавать и воспроизводить природу, используя все возможные ресурсы науки, техники, искусства. И, поскольку

ку самовоспроизводимость биогеоценозов во многих случаях уже просто утрачена, осуществлять это необходимо посредством самой человеческой трудовой деятельности. Но делать это необходимо с учетом естественных факторов самой природы. Иначе можно произвести такие «клоны», организовать такую эвтаназию или вывести такую «новую арийскую расу», что мало никому не покажется. И в этом смысле сам человек должен быть в состоянии (годен) для «созидания природы».

Вместе с тем нельзя не замечать и начала новой парадигмы, формирования людей с экологическим сознанием и экологически ответственных. Так, академик В. Макаров полагает, что в нашей стране вызревает общество нового типа. Ему свойственна иная система ценностей и другие (нежели на Западе – *авт.*) идеалы. Такое общество все более активно выступает конкурентом «общества потребления», которое сложилось в США и странах Западной Европы. Причем, это нисколько не нарушает национальную идентичность, которая очень устойчива. И здесь уместно вспомнить, что еще П. Савицкий, один из основателей «экософии» (философии природы) в России, считал основой русской идентичности «русское благочестие».

Естественно, что экологическая грамотность не появляется сама собой. Для этого необходимы соответствующие учебные программы и практика обучения. Одним из вариантов может служить программа «Экологический менеджмент на предприятии АПК», которая позволяет сформировать у работников предприятий основы знаний по экологическому менеджменту и маркетингу, дать понимание основных принципов менеджмента, развить первоначальные практические навыки экологического аудита, а также показать возможность самостоятельной деятельности и эффективной деловой активности на экологическом рынке, познакомить с основами экологического предпринимательства.

Задачами такой программы должны стать:

- 1) ознакомление слушателей с принципами, методологией и практическими методами экологического менеджмента, а также процедурами экологического управления, маркетинга, аудирования, сертификации, консалтинга и т. д.;
- 2) изучение отечественной и зарубежной нормативно-правовой базы экологического менеджмента и аудита, в том числе международных стандартов серии ISO 14000;
- 3) проведение анализа российского и регионального рынка услуг и видов специальных работ в этой области.

В процессе освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы следующие компетенции:

1. Универсальные (общекультурные):

- способность самостоятельно приобретать знания, использовать современные образовательные и информационные технологии, совершенствовать и развивать свой профессиональный уровень, поддерживать здоровый образ жизни, искать, обрабатывать и интерпретировать данные, необходимые для формирования суждений по соответствующим социальным, научным и этическим проблемам, как в коллективе, так и индивидуально (ОК-1);

- готовность критически переосмысливать свой накопленный социальный и профессиональный опыт, изменять при необходимости профиль своей профессиональной деятельности, следовать этическим и правовым нормам и нести ответственность за последствия своей деятельности (ОК-2).

2. Профессиональные:

- способность применять нормативные основы экологического управления при оценке систем экологического менеджмента (СЭМ);

- способность использовать соответствующие процедуры при иницировании и повышении эффективности функционирования СЭМ;

- способность принимать решения в области минимизации воздействия производства на окружающую среду, оценивать специфику региональных производственных особенностей, учитывать сложившиеся природные региональные условия при принятии и реализации решений в области экологического управления;

- готовность переосмысливать профессиональный опыт в соответствии с научно-техническим прогрессом и актуальными изменениями в нормативной базе и методологии экологического инспектирования и аудита.

Слушатели, успешно завершившие обучение по программе, должны:

- знать методологические и концептуальные основы экологического менеджмента;

- перспективы развития экологического менеджмента;

- содержание международных стандартов серии ISO 14000;

- принципы экологического аудита;

- основы управления обращения с отходами;

- принципы экологического страхования;

- основы почвенно-экологического менеджмента и аудита землепользования;

- роль экологической сертификации в системе управления качеством продукции и охраной окружающей среды;

- анализировать функционирующие системы менеджмента;

- внедрять системы экологического менеджмента и оценивать их результативность и эффективность;

- применять требования и руководящие указания международных стандартов по системе управления охраной окружающей среды;
- осуществлять планирование системы экологического менеджмента, составлять программы управления охраной окружающей среды;
- способствовать внедрению и поддерживать функционирование системы экологического менеджмента;
- планировать организационные структуры, осуществлять кадровое обеспечение и документирование системы экологического менеджмента;
- обеспечивать управление рисками;
- осуществлять контрольные и корректирующие действия в системе экологического менеджмента;
- реализовывать организацию экологического мониторинга, обеспечивать учет и отчетность по охране окружающей среды;
- проводить технико-экономическое обоснование программ охраны окружающей среды на предприятии;
- оценивать экономическую эффективность экологического менеджмента;
- планировать и осуществлять программу экологического аудита;
- планировать и документировать проведение экологической сертификации, осуществлять оформление ее результатов;

Таким образом, новый этап в развитии экологического менеджмента на предприятиях АПК предполагает серьезные «внутренние» изменения в самом человеке (работнике), в его образовании, морали, нравственности, воспитании. Дальнейшее развитие экологического менеджмента становится возможным не только на основе создания и распространения высоких экологически чистых технологий, но прежде всего на основе формирования и развития у людей экологического сознания и экологической культуры.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «экологический менеджмент».
2. Перечислите причины и условия появления экологического менеджмента на предприятиях.
3. Дайте определение понятию «экологическая ответственность».
4. Перечислите основные принципы экологического менеджмента.
5. Назовите основные задачи экологического образования на современном этапе.
6. Какие факторы влияют на экологическое поведение и экологическую ответственность?

ГЛОССАРИЙ

.....

Агропромышленный комплекс – крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, доводимой до конечного потребителя.

Административные (организационно-распорядительные) методы управления включают систему законодательных актов страны и региона; систему нормативных и методических (обязательных к применению) документов предприятия; систему оперативного управления (систему власти). Подразделяются на методы организационного и распорядительного воздействия.

Административные группы – первичные подразделения предприятия, формируемые как целевые группы, предназначенные для решения определенных задач. Взаимодействия работников в таких группах предписываются положениями, инструкциями, т. е. максимально формализуются. Такие группы называют еще формальными, а взаимоотношения членов группы – формальными отношениями.

Акционерное общество является одной из самых распространенных форм организации хозяйствующих субъектов и предпринимательской деятельности в странах с развитой рыночной экономикой.

Акционерным обществом признается организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Движущей силой (основным фактором) деятельности АО в отличие от других организационно-правовых форм хозяйствования является объединенный капитал в акциях, принадлежащий акционерам и организованный в форме уставного капитала.

Бартер – прямой (безденежный) товарообмен (продуктообмен); оформляется договором (контрактом).

Бенефициар – лицо, в пользу которого совершается платеж; выгодоприобретатель.

Бизнес-план – документ, который содержит систему взаимосвязанных во времени и пространстве и согласованных с целью и ресурсами предприятия (организации) действий, зафиксированный перечень идей, целей, подходов, показателей, требований, согласно которым предусматривается осуществлять предпринимательскую деятельность и направленных на получение максимальной прибыли в результате реализации предпринимательского проекта (идеи). В бизнес-плане анализируются все проблемы, преграды, с которыми можно столкнуться в ходе внедрения идеи, а также способы их устранения.

Бригадная (двухступенчатая) структура управления – наиболее простая и экономичная форма организации трудовой деятельности, находит применение в небольших и средних по размеру предприятиях.

Венчурный бизнес (венчурное финансирование) – форма прямого инвестирования в малые и средние предприятия, основной деятельностью которых является проведение опытно-конструкторских исследований и разработка новых наукоемких идей, применимых на практике. То есть, иными словами, это фирмы или компании, занимающиеся реализацией рискованных бизнес-проектов.

Венчурные компании – рискованные фирмы (рискофирмы), которые обычно создаются в областях предпринимательской деятельности, связанных с повышенной опасностью потерпеть убытки. Основной сферой функционирования венчурных предприятий являются наукоемкие отрасли. Венчурные организации выполняют важную связующую роль между поисковыми исследованиями и серийным (массовым) производством нововведений. Венчурная компания представляет собой деловое сотрудничество владельцев компаний с владельцами рискокапитала, осуществляемое для реализации высокорисковых инновационных проектов, характеризующихся высокой отдачей первоначального капитала.

Взаимозачет – один из способов безденежных (безналичных) расчетов, в основе которого лежит зачет взаимных требований между предприятиями.

Директ-костинг – система управленческого (производственного) учета, возникшая и развивающаяся в условиях рыночной экономики. При методе директ-костинга учитывается ограниченная (усеченная) себестоимость, в которую включаются только прямые (переменные) расходы, а доля постоянных расходов списывается непосредственно на счет реализации.

Занятое население – это лица, вовлеченные в производственную и непроизводственную деятельность. К ним относят работающих по найму, предпринимателей, лиц свободных профессий, военнослужащих, учащихся очной формы профессионального обучения.

Звено управления – это самостоятельное подразделение в структуре, которое выполняет одну или несколько функций. К звеньям относятся отделы, службы, группы (агрономические, планово-экономические и др.).

Инновационный потенциал АПК или конкретного субъекта хозяйствования – совокупность различных видов ресурсов (материальных, финансовых, технических, интеллектуальных, научных и др.), которые являются носителями инновационного развития и служат базой организации инновационной деятельности.

Инжиниринг – комплекс инженерно-консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению непосредственно процесса производства, обслуживанию сооружений, эксплуатации хозяйственных объектов и реализации продукции. Инжиниринг охватывает все этапы инновационного цикла.

Инжиниринг – это совокупность проектных и практических работ, относящихся к инженерно-технической области и необходимых для осуществления проекта. Примерами таких услуг являются консультативные услуги, связанные с интеллектуальными услугами при проектировании объектов, разработкой планов проведения и контроля работ; технологические услуги, связанные с предоставлением заказчику технологий и строительные услуги, связанные с поставкой и монтажом технологического оборудования, строительством технологических линий и производств под ключ.

Комбинированная структура может сочетать сразу несколько типов структур управления: бригадную, отделенческую и цеховую – в различных ва-

риантах и комбинациях. Широко применяется в хозяйствах, где имеются многоотраслевые подразделения с организацией производства по территориальному принципу, и цехи, бригады, организованные на отраслевых принципах.

Коммерческая эффективность (финансовое обоснование) проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Коммерческая эффективность может определяться как для проекта в целом, так и для отдельных участников с учетом их вкладов по правилам. При этом в качестве эффекта выступает поток реальных денежных средств.

Контроль заключается в непрерывном наблюдении (учете), анализе и оценке реального хода производственного процесса, сопоставлении его с установленными показателями и требованиями.

Координирование (регулирование, распорядительство) заключается в постоянном согласовании различных процессов управления, действий различных исполнителей во времени и пространстве при достижении цели. Основное назначение – воспроизведение упорядоченности системы в непрерывно меняющихся условиях на новом уровне.

Коэффициент выбытия кадров ($K_{\text{вк}}$) представляет собой отношение количества работников, уволенных по всем причинам за данный период, к среднесписочной численности работников за тот же период.

Коэффициент приема кадров ($K_{\text{пк}}$) определяется путем деления количества работников, принятых на предприятие за определенный период, к среднегодовой численности персонала за этот же период.

Коэффициент текучести кадров ($K_{\text{тк}}$) – отношение числа уволенных работников предприятия, выбывших за данный период по причинам текучести (по собственному желанию, за прогулы, за нарушение техники безопасности, самовольный уход и т. п. причинам, не вызванным производственной или общегосударственной потребностью) к среднесписочной численности за тот же период.

Коэффициент стабильности кадров ($K_{\text{с}}$) – фактическая численность рабочих к числу рабочих со стажем работы на предприятии свыше 5 лет. Данный

коэффициент рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях.

Коэффициент сезонности использования трудовых ресурсов ($K_{\text{снтр}}$) – отношение затрат труда в месяце максимального или минимального объема работ в хозяйстве к среднемесячным затратам труда.

Макрогруппы – социальные группы сельскохозяйственного предприятия, являющиеся продолжением более общих социальных групп, существующих в масштабе всего общества. Члены таких социальных групп объединяются по общности какого-либо признака. Их члены могут не поддерживать прямых связей между собой и даже не знать друг друга.

Микрогруппы – социальные группы сельскохозяйственного предприятия, основная особенность которых состоит в том, что каждый из членов группы поддерживает прямую связь с каждым другим ее членом.

Матричная структура – это современный эффективный тип структуры управления, который создается путем совмещения линейной и программно-целевой структур. В соответствии с линейной структурой (по вертикали) строится управление отдельными сферами деятельности предприятия (производством, сбытом, снабжением). В соответствии с программно-целевой структурой (по горизонтали) организуется управление программами, проектами, темами. При этой структуре руководитель программы наделяется так называемыми проектными полномочиями. Он в основном определяет, что и когда должно быть сделано по конкретной программе. Линейные же руководители, которым непосредственно подчинены работники, решают, кто и как будет выполнять ту или иную работу.

Метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции – совокупность приемов организации документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и необходимую информацию для контроля над этим процессом.

Метод экспертных оценок дает возможность получить «усредненное» мнение авторитетных экспертов по конкретной проблеме на основе независимых суждений.

Методы математического моделирования прогнозов дают возможность комплексного охвата и оптимизации пропорций исследуемой системы (социальной, экономической, технической, биологической и т. д.). Среди методов прогностического моделирования больших сложных систем в настоящее время основным и наиболее распространенным является метод динамического баланса. Сущность его состоит в определении балансового (равновесного) состояния между причиной и следствием, приходом и расходом, действием и противодействием в течение определенного периода времени.

Методы управления представляют собой приемы или способы целенаправленного воздействия управляющей системы (органа управления или должностного лица) на управляемую систему в целях определения наиболее эффективного порядка использования трудовых, материально-денежных и других ресурсов для достижения поставленных задач. По характеру воздействия на поведение работников методы управления можно разделить на экономические, административные (организационно-распорядительные), социально-психологические.

Миграция рабочей силы – массовое перемещение и переселение трудоспособного населения. В зависимости от того, пересекается ли при этом граница страны, различают миграцию внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция рабочей силы (между регионами страны, из села в город) является фактором изменения состава и размещения населения; при этом его численность не меняется. Внешняя миграция влияет на численность населения страны, увеличивая или уменьшая его на величину миграционного сальдо.

Микрогруппы – социальные группы сельскохозяйственного предприятия, основная особенность которых состоит в том, что каждый из членов группы поддерживает прямую связь с каждым другим ее членом.

Микросреда характеризует ситуацию на отдельно взятом рынке, представляющем для организации особый интерес. К микросреде относятся такие субъекты внешнего воздействия, как поставщики, покупатели, посредники, конкуренты, финансовые организации, средства массовой информации, общественность.

Мотивация – это система стимулов, побуждающих человека полностью использовать свои способности для достижения наивысших результатов труда.

Нормирование – это метод разработки и установления предельных величин запаса и расходования производственных и иных ресурсов, необходимых для обеспечения процесса производства и сбыта продукции.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на разные доли определенных размеров учредительными документами. Законодательством участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Уставный капитал составляет из вкладов участников и не может быть менее суммы, определенной законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью». При этом основными учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный всеми его учредителями и утвержденный ими на общем собрании устав.

Организационная структура – это совокупность подразделений основного, дополнительного и обслуживающего назначения. К ним относятся отделения, цеха, производственные участки, бригады, звенья, ремонтные мастерские, энергетическое, складское и жилищно-коммунальное хозяйство.

Организационное воздействие обеспечивает стройное взаимодействие всех элементов системы управления, т. е. выражает статику управления. Оно направлено на постоянное совершенствование организационной структуры и структуры управления.

Если, например, в результате специализации и кооперации производства в хозяйстве появляется крупный животноводческий комплекс, это изменение отражается на организационной структуре и структуре управления, т. е. соответственно уменьшается количество производственных подразделений, а значит, сокращается количество управленческого персонала.

Методы организационного воздействия осуществляются в виде организационного регламентирования и организационного нормирования.

Организационное регламентирование исходит из единой системы управления в нашей стране. Государство устанавливает границы управления на каждом его иерархическом уровне. Например, государство организационно регламентирует предприятия утвержденным Положением об унитарном предприятии. Деятельность же кооператива регламентируется Примерным уставом. Основываясь на этих документах, каждое сельскохозяй-

ственное предприятие разрабатывает свою организационную структуру и структуру управления, устанавливает связи и соподчиненность, разрабатывает функции отделов служб и должностных лиц.

Организационное нормирование – установление нормативов, с помощью которых уточняются границы технологических, технических и организационно-экономических систем сельскохозяйственного производства. Например, к группе технологических нормативов относятся сроки проведения различных видов работ, а к группе организационно-экономических нормативов – правила внутреннего распорядка, нормативы собственных оборотных средств, порядок получения кредитов и т. д. Рациональная организация нормативного хозяйства сельскохозяйственных предприятий зависит от четко поставленного организационного нормирования и составляет важнейшую предпосылку для научно обоснованного управления.

Организация управления складывается из организационных подразделений в области управления и их взаимосвязей с подчиненными подразделениями и между собой.

Отделенческая (территориальная) структура управления характеризуется производственно-территориальным принципом организации производства. Она типична для крупных хозяйств с многоотраслевой специализацией и значительной территориальной разобщенностью производства. Руководство производством продукции растениеводства и животноводства на обособленной территории (отделение, производственный участок) осуществляет управляющий, который выступает как последующее звено между бригадами и администрацией предприятия. Отделенческая структура является трехступенчатой. Для нее характерна линейно-функциональная система отношений, при которой руководители общехозяйственных функциональных служб (планово-экономической, агрономической и др.) реализуют свои полномочия через управляющих и специалистов отделений.

Переменные издержки – это такие виды затрат, которые переносятся на готовое изделие в полном объеме. Переменные затраты (издержки) изменяются вместе с уровнем объема производства (или деловой активности) компании. По мере ее повышения растут и переменные затраты, и наоборот (например, заработная плата производственных рабочих, изготавливающих определенный вид продукции, относится к переменным затратам).

там, и повышение производства данного вида продукции автоматически означает пропорциональный рост основной заработной платы на выпуск).

Планерки – важнейшая форма оперативного распорядительства в сельскохозяйственных предприятиях. Непосредственное общение руководителей хозяйства со специалистами, бригадирами, заведующими фермами и другими руководителями подразделений позволяет получить детальную информацию о положении дел в хозяйстве и наметить план-наряд на предстоящий период.

Планирование – это первая, исходная функция управления. Она предшествует выполнению всех других функций. Она призвана сформировать цели и задачи объекта управления, пути, средства и методы их достижения.

Постановления являются распорядительными документами коллегиальных органов, например, постановления общего собрания коллектива.

Постоянные издержки – это такой вид затрат, который несет предприятие в рамках одного производственного цикла. Определяется предприятием самостоятельно. Все эти затраты будут характерны для всех циклов производства товара.

Приказ является письменным или устным требованием руководителя к подчиненным выполнить определенное задание с указанием сроков выполнения, используемых средств и других условий. Выполнение приказа обязательно для всех работников, к которым он относится.

Прогнозирование является научным и методологическим элементом и этапом планирования. Прогнозы являются перспективным ориентиром в ежедневной текущей практике и служат для определения направлений будущей плановой стратегии, разработки долгосрочных программ и планов.

Руководитель, для того чтобы правильно оценивать и активно поддерживать новые прогрессивные идеи, предложения, технические решения, должен владеть методами прогнозирования. Эти знания помогут ему также отличать от прогрессивных идей поступающие бесперспективные, неоправданные предложения.

Программно-целевая структура характеризуется организацией в рамках существующей структуры управления временных творческих коллекти-

вов для выполнения определенных программ или решения конкретных проблем. Руководитель программы все свое внимание сосредотачивает на решении поставленной задачи в указанный срок с заданным уровнем качества. По завершении проекта группы распускаются.

Производство представляет собой деятельность по созданию материальных, социальных и духовных благ с целью удовлетворения потребностей людей. Расходуемые средства производства и предметы потребления должны постоянно восполняться.

Производственные совещания – одна из форм оперативного распоряительства. Хорошо организованные собрания, совещания и заседания являются эффективными рычагами управления, поскольку позволяют одновременно информировать подчиненных об итогах работы, распределять задания, согласовывать сроки выполнения работ, обсуждать различные варианты решений, поощрять передовиков и т. д.

Производственный персонал – это работники, занятые в производстве и его обслуживании. По отраслевой принадлежности их подразделяют на работников сельского хозяйства, промышленности и т. д.

Радикальное преобразование организации проводится на стадии выполнения стратегии в том случае, если организация не меняет отрасли, но при этом в ней происходят радикальные изменения, вызванные, например, ее слиянием с аналогичной организацией. В этом случае слияние различных культур, появление новых продуктов и новых рынков требуют сильных внутриорганизационных изменений, особенно касающихся организационной структуры.

Распоряжения – форма управления. Могут отдаваться каждым должностным лицом по вопросам, которые входят в круг его непосредственных обязанностей. Например, главный агроном издает распоряжения по технологии производства, главный экономист – по планово-экономическому отделу и т. д. Распоряжение отличается от приказа тем, что его можно обжаловать у директора предприятия.

Регион – это территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся комплексностью, целостностью, специализацией

и управляемостью, то есть наличием политико-административных органов управления.

Рента (природная, земельная) – излишек над средней нормой прибыли в отрасли, получаемый собственником земли. Различают абсолютную ренту, связанную с монополией собственника на землю, и дифференцированную ренту, связанную либо с месторасположением участка, либо с его конкретными природными характеристиками (рельеф, качество почвы и др.).

Риск – реальная возможность наступления некоторого отрицательного события, которое несет за собой потери (получение физической травмы, потеря имущества, получение доходов ниже ожидаемого уровня и т. д.).

Себестоимость – затраты (издержки) на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг. Как правило, себестоимость составляют расходы, непосредственно относящиеся к выпускаемой продукции, но возможен и вариант подсчета себестоимости, при котором управленческие и коммерческие расходы также распределяются на стоимость выпускаемой продукции.

Себестоимость продаж – один из ключевых показателей в бухгалтерской отчетности (отчете о прибылях и убытках), идущий сразу после выручки. Выручка за минусом себестоимости продаж – это валовая прибыль (убыток). Другие, общехозяйственные (управленческие), расходы также являются частью финансового результата от продаж, но в зависимости от выбранного предприятием способа учета могут быть не выделены в отчете о прибылях и убытках отдельной строкой, а учитываться в составе себестоимости продаж. В этом случае в бухгалтерском учете происходит распределение общехозяйственных затрат на счета учета себестоимости вместо прямого их списания на счет продаж в качестве условно-постоянных.

Сельскохозяйственный производственный кооператив – кооператив, созданный гражданами для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения иной не запланированной законом деятельности, основанной на личном трудовом участии членов кооператива.

Система ведения сельского хозяйства (система хозяйства) представляет собой совокупность экономических, организационных, технических и технологических принципов рационального построения и ведения производства для конкретных условий с целью получения прибыли через производство и реализацию потребительных стоимостей и удовлетворения потребностей людей в продуктах питания. Система хозяйства складывается под воздействием многих социально-экономических, научно-технических и природных факторов. Однако решающее значение имеет ресурсный потенциал хозяйства, т. е. количественное и качественное состояние материально-технических, трудовых и земельных ресурсов.

Социально-психологические методы управления – это социальная политика предприятия, определяющая взаимоотношения между работниками, микроклимат в коллективе. Они включают широкий круг проблем теории и практики управленческой деятельности: управление групповой деятельностью и динамикой коллектива; взаимодействие коллектива и личности; мотивацию и стимулирование; психологию принятия решений; социально-психологический климат; стиль управленческой деятельности; теорию конфликтов и проблемы ведения переговоров.

Стиль управленческой работы связан с личными качествами работников аппарата управления (их опыт, навыки, профессиональные знания и т. д.). Стиль управленческой работы не может быть учтен в проекте, поэтому вопросу подбора руководящих кадров следует уделять большее внимание.

Стратегический менеджмент представляет собой одно из основных направлений менеджмента, главная задача которого состоит в разработке генерального курса развития организации, а также в подготовке и реализации программ его осуществления. С точки зрения менеджмента стратегия – это рассчитанная на перспективу система мер, направленных на обеспечение организации долгосрочного конкурентного преимущества. Разработка стратегии состоит в выборе наиболее оптимального направления развития организации.

Структура – это расположение элементов и подсистем внутри системы. Применительно к сельскохозяйственным предприятиям целесообразно выделять производственную и организационную структуру предприятия и структуру управления.

Структура управления – совокупность управленческих звеньев и отдельных работников, порядок их соподчиненности и взаимосвязи по вертикали и горизонтали.

Степень управления – это совокупность однородных звеньев, находящихся на определенном уровне иерархии управления, отражающей последовательность их подчинения снизу доверху. К низшей ступени относится управление бригадой. К высшей – аппарат управления хозяйством (во главе с руководителем). Промежуточное положение занимает степень управления отделением, цехом.

В системе управления необходимо различать следующие основные моменты: организацию управления, управленческий процесс, инструменты управления, стиль управленческой работы.

Субъекты управленческих отношений – это отдельные люди и коллективы, целенаправленно воздействующие на объект управления.

Труд – это целесообразная деятельность человека, в процессе которой создаются материальные и духовные ценности. Процесс труда есть процесс воздействия человека на элементы природы в целях приспособления их к своим потребностям. Процесс труда включает следующие элементы: средства труда, предмет труда и непосредственно сам труд человека. Без средств производства немыслим процесс труда, но и без труда человека средства производства мертвы и ничего не могут создать.

Трудоемкость ($T_{\text{см}}$) представляет собой отношение затрат рабочего времени к объему произведенной продукции (обычно в натуральном выражении).

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающая совокупностью физических возможностей, знаний и практического опыта для работы в народном хозяйстве. Трудовые ресурсы включают в себя все трудоспособное население в возрасте от 16 до 60 лет для женщин и от 16 до 65 лет для мужчин, а также лиц старше и моложе трудоспособного возраста, фактически занятых в народном хозяйстве (работающие пенсионеры и школьники).

Умеренное преобразование – форма оптимизации предприятия; осуществляется в том случае, когда организация выходит с новым продуктом на рынок и пытается привлечь к нему покупателей. В этом случае

изменения касаются производственного процесса, а также маркетинга, особенно той его части, которая связана с привлечением внимания к новому продукту.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Такая организация может быть государственной и муниципальной. Имущество государственного или муниципального предприятия принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления и находится в государственной или муниципальной собственности соответственно.

Управление – это труд людей, направленный на организацию и координацию деятельности трудовых коллективов и отдельных работников в процессе производства продукции, оказания услуг. Оно связано прежде всего с организацией совместной деятельности людей, с налаживанием согласованных действий в рамках предприятия, с регулированием отношений между личностью и предприятием.

Управленческий процесс – последовательность взаимосвязанных актов управленческой деятельности. В управленческом процессе отражается единство управленческой и исполнительской деятельности.

Управляемая система (объект управления) представляет собой совокупность различных элементов, обеспечивающих создание материальных и нематериальных ценностей. К объектам управления можно отнести физических и юридических лиц, социально-экономические системы и процессы.

Управляющая система (субъект управления) – это совокупность различных органов управления и отдельных работников, которые осуществляют целенаправленное, властное воздействие на управляемую систему.

Функция управления – это специфический вид управленческой деятельности работников аппарата управления или его структурных подразделений (отделов, служб). В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, выделяют различные функции управления. Так, по принадлежности к объекту выделяют управление бригадой, отделением, предприятием. По видам деятельности различают управление административное,

экономическое, социальное и т. д. В организационно-техническом плане наиболее важным является подразделение функций на общие (универсальные) и на конкретные (специфические). Общие функции выражают сущность управления, они пригодны для любого процесса управления, существуют в каждой управляющей системе и на каждом уровне. К общим функциям относятся планирование, организация, координация (регулирование, распорядительство), контроль.

Хозяйственные товарищества – организационно-правовая форма ведения хозяйственной деятельности. Могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Полное товарищество создается и действует на основе учредительного договора, который подписывают все участники. Участник полного товарищества обязан участвовать в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора. Прибыль и убытки товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Цеховая (отраслевая) структура управления предполагает создание крупных цехов, в состав которых входят однородные, специализирующиеся на производстве отдельных видов продукции или выполнении определенных работ (услуг) подразделения независимо от их территориального расположения. Цеховая структура является, как правило, трехступенчатой. Цехи возглавляют главные (старшие) специалисты, которые одновременно выступают в роли линейных и функциональных руководителей.

Экономически активное население (рабочая сила) – совокупность лиц, потенциально способных участвовать в производстве товаров и оказании услуг. Оно включает как занятых, так и безработных лиц, достигших трудоспособного возраста.

Экономические методы управления – это совокупность мер, обеспечивающих рациональное использование экономических законов в хозяйственной деятельности, ориентирующих сельскохозяйственные предприятия

и их работников в нужном для общества направлении посредством экономических рычагов и стимулов.

Экстраполяция – мысленное развитие или расчет имеющихся тенденций. Также считается одним из надежных методов, если им пользуются высококвалифицированные специалисты. Логической основой экстраполяции является предположение. Прогнозирование на основе экстраполяции динамических рядов исходит из допущения, что зависимости, зафиксированные в прошлом, сохраняют свое значение на будущее (считается, что период прогнозирования не должен быть больше периода в прошлом, по которому имеется достоверная информация).

Эффективность – относительный показатель результативности. Может быть только положительной величиной. Расчет экономической эффективности рекомендуется производить путем сравнения затрат с экономическим эффектом как денежным выражением результата по формуле: $\text{Эффективность (Э)} = (\text{Результат (Р)} / \text{Затраты (З)}) \times 100\%$.

Эффективность управленческой деятельности – результативность деятельности конкретной управляющей системы, отраженной различными количественными и качественными показателями объекта и субъекта управления.

Эффективность использования трудовых ресурсов в первую очередь характеризуется производительностью труда, то есть его способностью производить в единицу рабочего времени определенное количество продукции. В экономическом анализе с этой целью используется несколько показателей, главные из которых – выработка и трудоемкость продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

.....

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – Москва: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Анфиногентова, А.А. Агропродовольственный комплекс России: стратегическое управление конкурентоспособностью [Электронный ресурс] / А.А. Афиногентова // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2016. – №1. – URL: www.iagpran.ru/journal.php?tid=478 (дата обращения: 17.03.2020).
3. Баранчеев, В.В. Управление инновациями: учебное пособие / В.В. Баранчеев. – Москва: Юрайт, 2012. – 711 с.
4. Берзон, Н.И. Финансовый менеджмент. Учебник / Н.И. Берзон, Т.В. Теплова. – Москва: КНОРУС, 2014. – 654 с.
5. Брыжко, В.Г. Современные проблемы прогнозирования развития сельского хозяйства / В.Г. Брыжко, А.А. Пшеничников // Фундаментальные исследования. – 2015. – №12–4. – С. 762–765.
6. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии: учебное пособие / М.И. Бухалков. – Москва: ИНФРА, 2008. – 416 с.
7. Бутырин, В.В. Прогнозирование и планирование на предприятии: учебное пособие / В.В. Бутырин, Е.А. Алешина, С.И. Ткачев. – Саратов: Саратовский ГАУ, 2016. – 168 с.
8. Воробьев, Л.А. Основы управления производством: учебное пособие / Л.А. Воробьев. – Москва: Финансы, учет, аудит, 2010. – 197 с.
9. Воропаева, Е.Ю. Совершенствование финансового механизма государственной поддержки АПК в условиях интеграции и глобализации мирового пространства / Е.Ю. Воропаева // Российское предпринимательство. – 2012. – №12. – С. 123–127.
10. Высокотехнологии. Организация внедрения системы менеджмента качества на предприятии: в 2 т. / Л.Д. Подлипаев, Е.А. Бельтюкова, Н.И. Гордин [и др.]. – Москва: Гелиос АРВ, 2003. – Т. 1. – 287 с.
11. Грейсон, Дж. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. Грейсон, К. О»Делл; пер. с англ. – Москва: Экономика, 1991. – 319 с.
12. Дубровин, И.А. Организация и планирование производства на предприятиях: учебное пособие / И.А. Дубровин. – Москва: Колос-С., 2008. – 359 с.

13. Дудин, М. Н. Некоторые вопросы реформирования системы управления агропромышленным комплексом страны / М. Н. Дудин // Проблемы рыночной экономики. – 2018. – № 2. – С. 11–18.
14. Заглядова, М. Х. Сохранение сельскохозяйственных угодий как фактор устойчивого развития АПК / М. Х. Заглядова, Д. А. Баландин // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9. – С. 85–90.
15. Зейналов, И. М. Современная политика России и продовольственная безопасность государства / И. М. Зейналов, М. В. Федоров // Агропродовольственная политика России. – 2014. – № 12 (24). – С. 5–8.
16. Зинченко, А. П. Сельскохозяйственные предприятия. Экономико-статистический анализ. Учебное пособие / А. П. Зинченко. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 160 с.
17. Камилова, З. М. Менеджмент на предприятиях АПК и проблемы его развития / З. М. Камилова, А. Д. Гасанова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2018. – № 12 (98). – С. 327–336.
18. Кафидов, В. В. Исследование систем управления / В. В. Кафидов. – Москва: Академический проект, 2013. – 153 с.
19. Климова, Н. В. Сущность и направления развития современного финансового менеджмента в АПК России / Н. В. Климова // Вестник Кубанского государственного университета. – 2016. – № 119 (05). – С. 567–576.
20. Колобова, А. И. Организация производства на предприятиях АПК: учебное пособие / А. И. Колобова. – Барнаул: АГАУ, 2012. – 397 с.
21. Королев Ю. Б. Менеджмент в АПК / Ю. Б. Королев, Г. Г. Коротнев, Г. Н. Кочетова. – Москва: Колос, 2007. – 424 с.
22. Костенко, О. В. Стратегический менеджмент организации АПК: учебное пособие / О. В. Костенко. – Киров: Вятская ГСХА, 2014. – 233 с.
23. Курчеева, Г. И. Роль инноваций-имитаций в развитии агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] / Г. И. Курчеева // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. – 2016. – № 4. – URL: aesonomy.ru/science/economu/rol-innovatsiy-v-razvitiy (дата обращения: 14.02.2020).
24. Лапуста, М. Г. Предпринимательство: учеб. / М. Г. Лапуста, А. Г. Поршнев, Ю. Л. Старостин, Л. Г. Скамай. – Москва: Инфра-М, 2006. – 667 с.
25. Латышева, Л. А. Финансовый менеджмент в АПК: учебник / Л. А. Латышева. – Ставрополь: АГРУСС; Ставропольский государственный университет, 2015. – 288 с.
26. Логинов, Г. А. Организация производства и предпринимательство в АПК: практикум / Г. А. Логинов. – Вологда: ИЦ ВГМХА, 2013. – 192 с.
27. Лысенко, Е. Г. Экономика сельского хозяйства: учебник / Е. Г. Лысенко, Е. В. Худякова, В. Т. Водяников. – Москва: Лань, 2015. – 544 с.

28. Малыш, М. Н. Аграрный рынок: основы формирования, развития, регулирования и управления / М. Н. Малыш. – Санкт-Петербург: Проспект Науки, 2011. – 144 с.
29. Мартынова, А. А. Развитие агропромышленного комплекса в Российской Федерации в условиях финансового кризиса / А. А. Мартынова, А. А. Выборнова, О. Е. Никонец // Концепт. – 2016. – Т. 11. – С. 61–65.
30. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – Москва: Дело, 1992. – 493 с.
31. Мильнер, Б. З. Теория организаций: учебник / Б. З. Мильнер. – Москва: ИНФРА-М, 2010. – 480 с.
32. Минаков, И. А. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие / И. А. Минаков. – М.: Колос-С, 2014. – 350 с.
33. Митин, Д. А. О повышении роли кооперации в развитии агропромышленной интеграции в современных условиях / Д. А. Митин // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2012. – № 1. – С. 179–186.
34. Нехланова, А. М. Стратегический менеджмент в АПК / А. М. Нехланова. – Москва: Колос-С, 2012. – 312 с.
35. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК / В. И. Нечаев. – Москва: Колос-С, 2012. – 296 с.
36. Новиков, В. А. Модернизация развития аграрно-промышленного сектора экономики – путь к продовольственной независимости государства / В. А. Новиков // Экономический нобелевский вестник. – 2012. – № 1–2 (5). – С. 271–279.
37. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях: учебник / В. Т. Водяников [и др.]; ред. В. Т. Водяников. – Ставрополь: АГРУС, 2013. – 503 с.
38. Петров, К. А. Управление инновационной инфраструктурой агробизнеса / К. А. Петров. – Саратов: Саратовский источник, 2013. – 240 с.
39. Попов, Н. А. Основы менеджмента в аграрном производстве / Н. А. Попов, В. Ф. Федоренко. – Москва: ЭКМОС, 2011. – 345 с.
40. Пыткин, А. Н. Особенности особенности развития регионального агропрома в условиях ВТО / А. Н. Пыткин, Д. А. Баландин // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 2. – С. 87–97.
41. Пыткин, А. Н. Проблемы управления развитием агропромышленного комплекса / А. Н. Пыткин, М. Х. Заглядова // Ars Administrandi. – 2013. – № 2. – С. 87–90.
42. Пыткин, А. Н. Особенности реструктуризации предприятий агропромышленного комплекса в инновационные интеграционные формиро-

вания / А. Н. Пыткин, С. А. Черникова. – Пермь: Пермский институт экономики и финансов, 2013. – 184 с.

43. Регуш, В. В. Механизм освоения инноваций в АПК / В. В. Регуш. – Москва: НИПКЦ «Восход-А», 2006. – 91 с.

44. Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса / Под ред. А. В. Петрикова. – Москва: РАСХ, 2008. – 733 с.

45. Рущицкая, О. А. Специфика конкуренции в аграрном секторе России [Электронный ресурс] / О. А. Рущицкая, Т. И. Кружкова, И. П. Чупина // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1. – URL: www.science-education.ru/ru/article/view?id=18328 (дата обращения: 08.10.2020).

46. Рущицкая, О. А. Проблемы финансирования предприятий АПК / О. А. Рущицкая, Т. И. Кружкова, О. Е. Рущицкая // Аграрный вестник Урала. – 2015. – № 6 (136). – С. 85–86.

47. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами. Учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 639 с.

48. Семин, А. Н. Финансовая государственная поддержка предприятий АПК Свердловской области / А. Н. Семин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – № 7. – С. 13–17.

49. Симунин, Е. Н. Планирование на предприятии / Е. Н. Симунин. – Москва: КНОРУС, 2008. – 336 с.

50. Симонян, Т. В. Маркетинг для магистрантов / Т. В. Симонян. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 317 с.

51. Стожко, Д. К. Проблема оценки конкурентоспособности предприятий регионального агропромышленного комплекса / Д. К. Стожко, К. П. Стожко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2017. – № 6. – С. 71–76.

52. Стожко, Д. К. Естественнo-исторические факторы повышения конкурентоспособности аграрной экономики России / Д. К. Стожко, К. П. Стожко // Аграрный вестник Верхневолжья. – 2017. – № 3. – С. 115–125.

53. Стожко, Д. К. Теоретико-методологические аспекты управления рисками и неопределенностью в креативной экономике: на примере агромаркетинговой деятельности / Д. К. Стожко, К. П. Стожко, Н. Н. Целищев // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. – 2016. – № 2. – С. 142–153.

54. Стожко, К. П. Экономическая теория: в 2 т.: учебник / К. П. Стожко. – Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного университета, 2004. – 471 с. (1 том), 500 с. (2 том).

55. Стожко, К. П. Исторический опыт социально-экономического развития России. В 2 т. / К. П. Стожко, Д. К. Стожко, Н. Н. Целищев [и др.]. – Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2015. – 321 с.
56. Сысоев, А. М. Специфика модернизации агропромышленных регионов России / А. М. Сысоев // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 12 (46). – С. 312–315.
57. Сысоев, А. М. Модернизация экономики агропромышленных регионов в системе обеспечения продовольственной безопасности России / А. М. Сысоев // Международный научный журнал. – 2013. – № 6. – С. 21–24.
58. Ткачук, Л. Т. Менеджмент / Л. Т. Ткачук. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 539 с.
59. Труд в сельском хозяйстве / Под ред. Т. Ю. Сергеева. – Саратов: Изд-во Саратовской ГСХА, 2013. – 96 с.
60. Уткин, Э. А. Управление фирмой / Э. А. Уткин. – Москва: Акалис, 1996. – 516 с.
61. Управленческие решения: теория и технология принятия / Под ред. К. В. Балдина. – Москва: Проект, 2010. – 496 с.
62. Управление в агропромышленном комплексе / Сост. О. В. Власова. – Саратов: СГАУ, 2017. – 300 с.
63. Ушачев, И. Г. Система управления – основа реализации модели инновационного развития АПК России / И. Г. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 1. – С. 14–15.
64. Фатхутдинов, Р. А. Производственный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – Санкт-Петербург: Питер, 2011. – 496 с.
65. Фатхутдинов, Р. А. Организация производства / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 672 с.
66. Фуфаева, А. И. Применение финансового менеджмента на предприятиях АПК / А. И. Фуфаева // Молодежь и наука. – 2016. – № 3. – С. 96–100.
67. Ханнанова, Т. Р. Государственная аграрная политика: проблемы объективации / Т. Р. Ханнанова, Б. А. Воронин // Право и политика. – 2013. – № 4. – С. 136–139.
68. Харитонова, О. В. Финансово-экономические аспекты эффективности управления предприятий АПК / О. В. Харитонова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – № 1 (26). – С. 377–380.
69. Черникова, С. А. Организация и управления систем учета предприятий агропромышленного комплекса в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию / С. А. Черникова // Совершенствование стратегического управления корпорациями и региональная инно-

вационная политика: материалы Российской научно-практической конференции с международным участием. Том 1. – Пермь, 2012. – С. 141–144.

70. Черникова, С. А. Основные направления повышения конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса в условиях вступления в ВТО / С. А. Черникова, О. В. Звягина // Актуальные проблемы науки и агропромышленного комплекса в процессе европейской интеграции: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию высшего сельскохозяйственного образования на Урале. В 3 ч. Ч. 2. – Пермь, 2013. – С. 113–118.

71. Черникова, С. А. Повышение конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса путем реструктуризации учетных систем / С. А. Черникова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2012. – Т. 42. – № 4 (42). – С. 97–102.

72. Черутова, М. И. Экономика предприятия: учебное пособие / М. И. Черутова, О. С. Ковалевская, О. К. Слинкова. – Санкт-Петербург: ГИРОД, 2008. – 176 с.

73. Чирков, Ю. Г. Время химер. Большие генные игры / Ю. Г. Чирков. – Москва: Академкнига, 2002. – 397 с.

74. Чушкаев, Д. А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) / Д. А. Чушкаев // Карельский научный журнал. – 2012. – № 1 (1). – С. 36–39.

75. Шарапова, В. М. Земельные отношения крестьянских (фермерских) хозяйств / В. М. Шарапова, Я. В. Воронина // Аграрный вестник Урала. – 2016. – № 6 (148). – С. 116–122.

76. Шутьков, А. А. Система управления агропромышленным комплексом: теория, методология, практика / А. А. Шутьков. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 390 с.

77. Экономика агропродовольственного рынка: учебное пособие / Под ред. И. А. Минакова. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 232 с.

78. Экономика предприятия / Под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера; пер. с нем. – Москва: Инфра-М, 1999. – 928 с.

79. Экономика сельского хозяйства: учебник / Н. Я. Коваленко, Ю. И. Агирбов, Н. А. Серова [и др.]. – Москва: Юрайт, 2018. – 406 с.

80. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК / Б. И. Яковлев. – Москва: Колос-С, 2012–424 с.

81. Янковская, В. В. Планирование на предприятии / В. В. Янковская. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 425 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Факторы, определяющие масштабы крестьянских хозяйств

Группы факторов	СПОСОБСТВУЕТ УВЕЛИЧЕНИЮ РАЗМЕРОВ ХОЗЯЙСТВ	СДЕРЖИВАЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ РАЗМЕРОВ ХОЗЯЙСТВА
1. Природные	Большие массивы пахотных земель правильной конфигурации; равнинный характер местности; однородность земельных угодий по типу, подтипу и механическому составу почв; хорошая водообеспеченность территории	Мелкоконтурность и изрезанность сельскохозяйственных угодий; пересеченная местность; неоднородность земель по типу, подтипу и механическому составу почв; недостаточная водообеспеченность территории
2. Экономические	Специализация и интенсификация производства, наличие институтов обслуживающей инфраструктуры, развитие кооперации и интеграции производства, современные технологии; высокий технический уровень; механические процессы производства	Многоотраслевая и экстенсивная система хозяйствования; отсутствие обслуживающей инфраструктуры; недостаточный уровень развития кооперации и интеграции; низкий технический и технологический уровень; биологические процессы производства
3. Социально-политические	Многосемейные крестьянские хозяйства; аренда земли и наем работников (отделены от земли); благоприятный налоговый климат; доступные источники капитала и государственная поддержка; возможности для повышения уровня жизни семьи	Отсутствие развитых арендных отношений и найма рабочей силы; несовершенная система налогообложения; недоступность или трудности в получении кредитов; слабые возможности для роста семейного благосостояния
4. Маркетинговые	Благоприятная конъюнктура рынка сельскохозяйственных продуктов; опережение спроса над предложением; высокие цены на сельхозпродукцию; доступность каналов сбыта и низкие входные барьеры; развитая транспортная сеть; качественный маркетинг-менеджмент	Стагнация рынка; низкие цены на сельхозпродукцию; затруднения по сбыту; высокие входные барьеры; неразвитая транспортная инфраструктура; неразвитая логистика и неэффективное управление

Группы факторов	СПОСОБУЕТ УВЕЛИЧЕНИЮ РАЗМЕРОВ ХОЗЯЙСТВ	СДЕРЖИВАЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ РАЗМЕРОВ ХОЗЯЙСТВА
5. Социально-психологические	Престижность аграрного труда; наличие и доступность системы среднего и высшего профессионального образования, переподготовки и повышения квалификации; социальный статус профессий аграрного профиля	Низкая престижность аграрного труда; низкие возможности для повышения образования; низкий статус профессий аграрного профиля
6. Экологические	Плохая экология и высокий уровень загрязнения природной среды; низкая комфортность среды обитания; угрозы техногенных форс-мажорных ситуаций (пожары, наводнения и т. д.)	Хорошая экология и минимальный уровень загрязнения природной среды; высокая комфортность среды обитания (наличие экологических ресурсов по месту проживания); отсутствие угроз техногенных катастроф и т. д.
7. Социально-культурные	Привычный образ жизни (в сельской местности); сельское воспитание; ценностные ориентации	Непривычность к сельскому образу жизни; отсутствие культуры общения в природной среде

**Программные документы по развитию агропромышленного
комплекса и устойчивому развитию сельских территорий**

Федеральная ГП развития
сельского хозяйства
и регулирования рынков
сельскохозяйственной
продукции, сырья
и продовольствия
на 2013–2020 гг.

Стратегия развития
пищевой
и перерабатывающей
промышленности
Российской Федерации
на период до 2020 г.

Концепция
устойчивого развития
сельских территорий
Российской Федерации
на период до 2020 г.

ГП Свердловской области
«Развитие агропромыш-
ленного комплекса и
потребительского рынка
Свердловской области
до 2020 г.»

Стратегия развития
пищевой и перерабатыва-
ющей промышленности
Свердловской области
на период до 2020 г.

Комплексная программа
Свердловской области
«Развитие агропромыш-
ленного комплекса и сель-
ских населенных пунктов
Свердловской области
(„Уральская деревня“)
до 2020 г.»

Классификация функций управления по другим признакам

КРИТЕРИЙ КЛАССИФИКАЦИИ	СОСТАВ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ
Содержание управленческой деятельности	Прогнозирование и планирование
	Организация
	Активизация (мотивация, стимулирование)
	Контроль
	Координация
	Регулирование
Организационная роль: функции	Исследование
	Функции интеграции (объединения)
Направление деятельности	Функция дифференциации (разделения, выделения, обособления, специализации)
	Интрафункции (направленность на внутреннюю среду)
Сферы развития объекта управления	Интрафункции (направленность на внешнюю среду)
	Управление экономическими процессами (финансы, инвестиции и пр.)
	Управление социально-психологическими процессами (удовлетворенность трудом, атмосфера и пр.)
	Управление организационными процессами (изменения в организации, перераспределение обязанностей и др.)
	Управление технологическими процессами (использование техники, новые технологии и пр.)
Этапы производственного процесса	Управление подготовкой производства
	Управление процессом производства
	Управление обеспечением производства
	Управление процессами реализации продукции
Тип производства	Функции управления разнообразными блоками диверсифицированного производства
Масштаб времени	Стратегическое управление
	Текущее (тактическое) управление
	Оперативное управление
Этапность процесса управления	Целеполагание
	Определение ситуации
	Определение проблемы
	Решение
Основные факторы производственного процесса	Управление продуктом
	Управление персоналом
	Управление информацией

Характеристика организационно-правовых форм в АПК

ОПФ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ
Коммерческие организации	Организации, основная цель которых – получение прибыли и распределение ее между участниками
Хозяйственные товарищества	Коммерческие организации, в которых вклады в складочный капитал разделены на доли учредителей
Полное товарищество (ПТ)	Товарищество, участники которого (полные товарищи) от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в складочный капитал ПТ, но и принадлежащим им имуществом
Товарищество на вере (ТНВ)	Товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется хотя бы один участник другого типа – вкладчик (коммандитист), который не участвует в предпринимательской деятельности и несет риск лишь в пределах своего вклада в складочный капитал ТНВ
Хозяйственные общества	Коммерческие организации, в которых вклады в уставный капитал разделены на доли учредителей
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал ООО
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Хозяйственное общество, участники которого солидарно несут субсидиарную (полную) ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал ОДО
Открытое акционерное общество (ОАО)	Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, владельцы которых могут отчуждать принадлежащую им часть без согласия других акционеров. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами. Акционеры несут риск в пределах стоимости принадлежащих им акций
Дочернее хозяйственное общество (подвид хозяйственного общества) (ДХО)	Хозяйственное общество признается дочерним, если принимаемые им решения в силу того или иного обстоятельства определяются другим хозяйственным обществом или товариществом (преобладающего участия в уставном капитале, согласно договору)

ОПФ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ
Зависимое хозяйственное общество (подвид хозяйственного общества) (ЗХО)	Хозяйственное общество признается зависимым, если другое общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или более 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (ООО)
Производственный кооператив	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении его членами имущественных паевых взносов (в паевой фонд кооператива)
Сельскохозяйственная артель (колхоз) (СПК)	Кооператив, созданный для производства сельхозпродукции. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (работает в кооперативе и имеет право голоса), ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных предусмотренных законом случаях)
Рыболовецкая артель (колхоз) (РПК)	Кооператив, созданный для производства рыбной продукции. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (работает в кооперативе и имеет право голоса), ассоциированный член (правом голоса наделяется лишь в отдельных предусмотренных законом случаях)
Кооперативное хозяйство (коопхоз) (СКХ)	Кооператив, созданный главами КФХ и (или) гражданами, ведущими личные подсобные хозяйства, для совместной деятельности по производству сельхозпродукции, основанной на личном трудовом участии и объединении их имущественных паевых взносов (земельные участки КФХ)
Унитарное предприятие	Предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество. Унитарными могут быть только государственные и муниципальные предприятия
Государственное (казенное) предприятие (ГКП)	Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления и созданное на базе имущества, находящегося в федеральной (государственной) собственности. Казенное предприятие создается по решению Правительства Российской Федерации
Муниципальное предприятие (МП)	Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения и созданное на базе государственной или муниципальной собственности. Создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления
Крестьянское (фермерское) хозяйство (не является ОПФ) (КФХ)	Правовая форма организации сельхозпроизводства, глава которой с момента ее государственной регистрации признается индивидуальным предпринимателем, наделяется правом принятия всех решений по управлению ею, несет полную ответственность по ее обязательствам. В рамках КФХ его члены объединяют свое имущество, принимают участие в его деятельности личным трудом. По обязательствам КФХ его члены несут ответственность в пределах своих вкладов

ОПФ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ
Некоммерческие организации	Организации, не преследующие цель получить прибыль и не распределяющие полученную прибыль между участниками
Потребительский кооператив (ПК)	Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Предусматривает два вида членства: член кооператива (с правом голоса), ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях)
Общественные и религиозные организации (сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия не являются – только внешнее взаимодействие)	Добровольное объединение граждан на основе общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей организации. Участники не сохраняют право собственности на переданное организации имущество
Фонд (сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия не являются – только внешнее взаимодействие)	Организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Вправе заниматься предпринимательской деятельностью для реализации своих целей (в том числе путем создания хозяйственных обществ и участия в них)
Учреждение (обслуживают работу сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятия)	Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично
Объединения юридических лиц	Ассоциации (союзы), созданные юридическими лицами в целях координации предпринимательской деятельности и защиты своих имущественных интересов. Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность

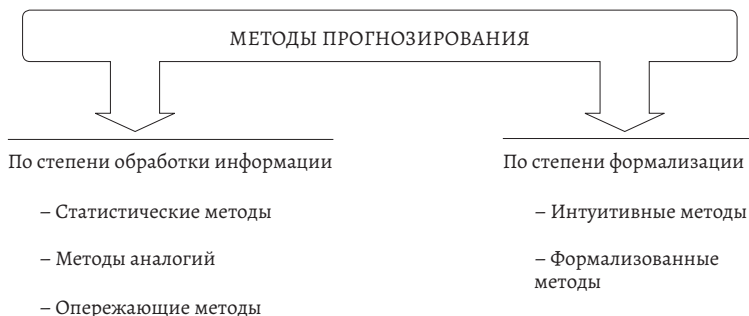
Система показателей эффективности управления организацией

ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
1. Обобщающие показатели эффективности	1. Рост производства продукции в стоимостном выражении, в т. ч. за счет действующих предприятий. 2. Производство продукции на 1 руб. затрат. 3. Относительная экономия: основных производственных фондов; нормируемых оборотных средств; материальных затрат (без амортизации); фонда оплаты труда. 4. Рентабельность как прибыль к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. 5. Затраты на 1 руб. товарной продукции (работ по полной себестоимости)
2. Показатели эффективности живого труда (трудовых ресурсов)	1. Производительность труда. Выражается соотношением производимой продукции (товаров, услуг) к производственному (функциональному) персоналу. 2. Доля прироста продукции, полученной за счет производительности труда. 3. Экономия живого труда (сокращение работников за год). 4. Отношение темпа прироста средней заработной платы к темпам прироста производительности труда
3. Показатели эффективности использования основных фондов и оборотных средств	1. Производство продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости основных производственных фондов (фондоотдача). 2. Производство продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств

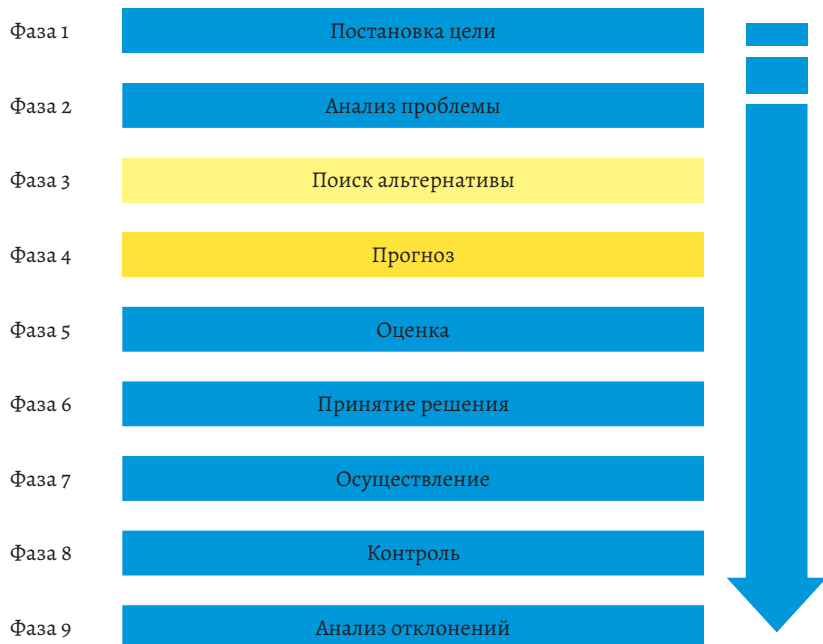
Факторы, влияющие на инновационный менеджмент

ГРУППА ФАКТОРОВ	ФАКТОРЫ СТИМУЛИРУЮЩЕГО ХА- РАКТЕРА	ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАЮЩЕГО ХАРАКТЕРА
Технологиче- ские	Развитие науки. Высокая степень износа обо- рудования	Недостаток технических мощностей. Затрудненность доступа к научно-тех- ническим достижениям
Экономические	Увеличение конкуренции. Изменение потребительских предпочтений. Вступление России в ВТО	Недостаток собственных средств для инвестиций. Сложность получения кредитных ресурсов. Высокие риски в сфере инноваций. Длительный период окупаемости инновационных проектов
Правовые	Законодательные меры го- сударственной поддержки развития инновационной деятельности предприятий АПК федерального и регио- нального уровня	Несовершенство законодательной и институциональной системы под- держки инноваций. Ограниченность государственных программ поддержки инноваций в сфере АПК

Методы прогнозирования работы предприятий



Основные этапы планирования



ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ

.....

Тест 1. Насколько вы соответствуете типу делового человека?

Отвечать на вопросы следует либо ДА, либо НЕТ.

1. Поступаю ли я таким образом, чтобы заслужить любовь ближнего?
2. Жду ли я выгоды в ответ на свои добрые дела?
3. Возмущаюсь ли я критикой в свой адрес?
4. Критикую ли я других, не разобравшись до конца в сути дела?
5. Несу ли я ответственность за свои действия и решения?
6. Умею ли я проигрывать с честью, принимать поражение без жалоб?
7. Предпочитаю ли я иметь дело с фактами, пусть и неприятными, или занимаю страусиную позицию, избегаю ли я иллюзий?
8. В условиях недоверия ко мне остаюсь ли верен своей цели?
9. Беспокоюсь ли я преждевременно о том, что от меня не зависит?
10. Примиряюсь ли я с неизбежным, а также с уже имеющими место неприятными обстоятельствами?
11. Четко ли я вижу различия между целью и средствами ее достижения?
12. Способен ли я устанавливать тесные контакты с людьми?
13. Следую ли я этическим правилам, обладаю ли чувством юмора?
14. Отличаюсь ли я терпением?
15. Обладаю ли я высокой требовательностью к себе, отдаю ли я себе ясный отчет в том, что человеческая натура сложна?
16. Демократичен ли я, способен ли я учиться у окружающих, если есть чему?
17. Считаю ли я, что мои успехи – составная часть успехов всех прочих людей?
18. Изобретателен ли я в своей собственной жизнедеятельности?
19. Черпаю ли я энергию, силу, вдохновение от общения с прекрасным?

20. Составляю ли я разумный план и стараюсь ли его методично реализовывать?

Ключ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Да	3	1	1	1	3	3	3	3	1	3
Нет	1	3	3	3	1	1	1	1	3	1

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Да	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Нет	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Обработка результатов

Сопоставьте свои ответы с ключом и суммируйте набранные вами баллы.

От 20 до 30 баллов: вы находитесь в начале пути.

От 31 до 50 баллов: в вас достаточно качеств делового человека, но лучше будет, если вы продолжите работу над собой.

От 51 до 60 баллов: вы нормальный деловой человек, однако не следует забывать, что совершенство не знает границ.

Тест 2. Каков ваш потенциал владения и управления собственным делом, самостоятельного ведения бизнеса?

В развитых странах используется много приемов для помощи людям в определении того, подходят ли они для самостоятельного ведения бизнеса. Приводим тест, разработанный на основе одного из американских руководств по малому бизнесу. Хотя тест не является строго научным, он может иметь практическое значение.

Как пользоваться тестом? В каждом из пунктов найдите то определение ваших качеств, которое, на ваш взгляд, более всего подходит.

1. Инициатива:

- а) ищет дополнительные задания, очень искренний
- б) находчив, смекалист при выполнении задания
- в) выполняет необходимый объем работ без указаний руководства
- г) безынициативный, ждет указаний

2. Отношение к другим:

- а) позитивное начало, дружелюбное отношение к людям
- б) приятный в общении, вежливый
- в) иногда с ним трудно работать
- г) сварливый и некоммуникабельный

3. Лидерство:

- а) сильный, внушает уверенность и доверие
- б) умело отдает эффективные приказы
- в) ведущий
- г) ведомый

4. Ответственность:

- а) проявляет ответственность при выполнении поручений
- б) соглашается с поручениями, хотя и не без протеста
- в) неохотно соглашается с поручениями
- г) уклоняется от любых поручений

5. Организаторские способности:

- а) очень способный в убеждении людей и выстраивании фактов в логическом порядке
- б) способный организатор

- в) средние организаторские способности
- г) плохой организатор.

6. *Решительность:*

- а) быстрый и точный
- б) основательный и осторожный, осмотрительный
- в) быстрый, но часто делает ошибки
- г) сомневающийся и боязливый

7. *Упорство:*

- а) целеустремленный, его нелегко обескуражить трудностями
- б) предпринимает постоянные усилия
- в) средний уровень упорства и решимости
- г) почти никакого упорства

Ключ

а – 4 балла; б – 3 балла; в – 2 балла; г – 1 балл.

Обработка результатов

Сравните найденные вами определения ваших качеств с ключом и суммируйте полученные баллы.

От 25 до 28 баллов: оценка вашего потенциала владения и управления собственным делом может быть отличной.

От 21 до 24 баллов: очень хорошей.

От 17 до 20 баллов – хорошей.

От 13 до 16 баллов – средней.

От 7 до 12 баллов – плохой.

Если ваши деловые качества оказались средними, а тем более плохими, то вам, видимо, не стоит открывать свое дело. Скорее всего, вы найдете свое призвание, будучи наемным работником.

Тест 3. Оценка собственных сильных и слабых сторон

Назначение теста

Дать основу для систематизированной оценки своих сильных сторон и ограничений, мешающих эффективно выполнять работу по управлению. Тестируемый должен представить себя в роли руководителя.

Предупреждение. Несмотря на последовательность и логичность теста, его результаты отражают ваши субъективные взгляды и поэтому должны рассматриваться скорее как содействие в самоанализе, чем мера анализа научного.

Инструкции по выполнению теста

Подготовьте копию таблицы ответов и воспользуйтесь ею для записи ваших ответов на утверждения теста. На следующих страницах вы найдете 110 утверждений, описывающих возможности, которые могут быть или отсутствовать у вас как у руководителя. Прочитайте каждое утверждение, подчеркните соответствующий номер в таблице ответов, если вы чувствуете, что оно справедливо по отношению к вам. Последовательно проработайте весь вопросник. Если какой-либо вопрос вызывает у вас сомнения, подумайте над ним и ответьте как можно более правдиво. Отвечая на вопросы, будьте максимально искренними.

1. Я хорошо справляюсь с трудностями, свойственными моей работе.
2. Мне ясна моя позиция по принципиально важным вопросам.
3. Когда необходимо принимать важные решения о моей жизни, я действую решительно.
4. Я вкладываю значительные усилия в свое развитие.
5. Я способен эффективно решать проблемы.
6. Я часто экспериментирую с новыми идеями, испытывая их.
7. Мои взгляды обычно принимаются во внимание коллегами, и я часто влияю на то, какие решения они принимают.
8. Я понимаю принципы, которые лежат в основе моего подхода к управлению.
9. Мне нетрудно добиться эффективной работы сотрудников.
10. Я считаю себя хорошим наставником для сотрудников.
11. Я хорошо председательствую на совещаниях, хорошо провожу их.
12. Я забочусь о своем здоровье.
13. Я иногда прошу других высказаться о моих основных подходах к жизни и работе.

14. Если бы меня спросили, я, безусловно, смог бы описать, что хочу сделать в своей жизни.

15. Я обладаю значительным потенциалом для дальнейшего обучения и развития.

16. Мой подход к решению проблем систематизирован.

17. Обо мне можно сказать, что я нахожу удовольствие в переменах.

18. Я обычно успешно воздействую на других людей.

19. Я убежден, что исповедую подходящий стиль управления.

20. Мои сотрудники полностью меня поддерживают.

21. Я вкладываю много сил в «натаскивание» и развитие моих сотрудников.

22. Я считаю, что методики повышения эффективности рабочих групп важны и для повышения собственной эффективности в работе.

23. Я готов, если нужно, идти на непопулярные меры.

24. Я редко предпочитаю более легкое решение тому, которое, как знаю, является верным.

25. Моя работа и личные цели во многом взаимно дополняют друг друга.

26. Моя профессиональная жизнь часто сопровождается волнениями.

27. Я регулярно пересматриваю цели своей работы.

28. Мне кажется, многие менее изобретательны, чем я.

29. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.

30. Я сам начинаю обсуждение моих управленческих слабостей и сильных сторон, я заинтересован в обратной связи в этой сфере.

31. Мне удастся создавать хорошие отношения с сотрудниками.

32. Я посвящаю достаточно времени оценке того, что нужно для развития подчиненных.

33. Я понимаю принципы, лежащие в основе развития эффективных рабочих групп.

34. Я эффективно распределяю свое время.

35. Я обычно тверд в принципиальных вопросах.

36. При первой возможности я стараюсь объективно оценить свои достижения.

37. Я постоянно стремлюсь к новому опыту.

38. Я справляюсь со сложной информацией квалифицированно и четко.

39. Я готов пройти период с непредсказуемыми результатами ради испытания новой идеи.

40. Я бы описал себя как человека, уверенного в себе.

41. Я верю в возможность изменения отношения людей к их работе.

42. Мои сотрудники делают все возможное для организации.

43. Я регулярно провожу оценку работы своих сотрудников.
44. Я работаю над созданием атмосферы открытости и доверия в рабочих группах.
45. Работа не оказывает негативного влияния на мою частную жизнь.
46. Я редко поступаю вразрез с моими убеждениями.
47. Моя работа вносит важный вклад в получение удовольствия от жизни.
48. Я постоянно стремлюсь к установлению обратной связи с окружающими по поводу моей работы и способностей.
49. Я хорошо составляю планы.
50. Я не теряюсь и не сдаюсь, если решение не находится сразу.
51. Мне относительно легко удается устанавливать взаимоотношения с окружающими.
52. Я понимаю, что заинтересовывает людей в хорошей работе.
53. Я успешно справляюсь с передачей полномочий.
54. Я способен устанавливать обратные связи с моими коллегами и стремлюсь к этому.
55. Между коллективом, в котором я работаю, и другими коллективами в организации существуют отношения здорового сотрудничества.
56. Я не позволяю себе перенапрягаться на работе.
57. Время от времени я тщательно пересматриваю свои личные ценности.
58. Для меня важно чувство успеха.
59. Я принимаю вызов с удовольствием.
60. Я популярно оцениваю свою работу и успехи.
61. Я уверен в себе.
62. Я, в общем, влияю на поведение окружающих.
63. Руководя людьми, я подвергаю сомнению устоявшиеся подходы.
64. Я поощряю эффективно работающих сотрудников.
65. Я считаю, что важная часть работы руководителя состоит в проведении консультаций для сотрудников.
66. Я считаю, что руководителям не обязательно постоянно быть лидерами в своих коллективах.
67. В интересах своего здоровья я контролирую то, что пью и ем.
68. Я почти всегда действую в соответствии со своими убеждениями.
69. У меня хорошее взаимопонимание с коллегами по работе.
70. Я часто думаю над тем, что не дает мне быть более эффективным в работе и действую в соответствии со сделанными выводами.

71. Я сознательно использую других для того, чтобы облегчить решение проблем.

72. Я могу руководить людьми, имеющими высокие инновационные способности.

73. Мое участие в собраниях обычно удачно.

74. Я разными способами добиваюсь того, чтобы люди из моего коллектива были заинтересованы в работе.

75. У меня редко бывают настоящие проблемы в отношениях с сотрудниками.

76. Я не позволяю себе упустить возможности для развития сотрудников.

77. Я добиваюсь того, чтобы те, кем я руковожу, ясно понимали цели работы коллектива.

78. Я в целом чувствую себя энергичным и жизнерадостным.

79. Я изучал влияние моего развития на мои убеждения.

80. У меня имеется четкий план личной карьеры.

81. Я не сдаюсь, когда дела идут плохо.

82. Я уверенно чувствую себя, возглавляя занятия по решению проблем.

83. Выработка новых идей не составляет труда для меня.

84. Мое слово не расходится с делом.

85. Я считаю, что сотрудники должны оспаривать управленческие решения.

86. Я вкладываю достаточные усилия в определение ролей и задач моих подчиненных.

87. Мои сотрудники развивают необходимые им навыки.

88. Я располагаю навыками, необходимыми для создания эффективных рабочих групп.

89. Мои друзья подтвердят, что я слежу за своим благосостоянием.

90. Я рад обсудить с окружающими свои убеждения.

91. Я обсуждаю с окружающими свои долгосрочные планы.

92. Открытый и легко приспосабливающийся – это хорошее описание моего характера.

93. Я придерживаюсь в целом последовательного подхода к решению проблем.

94. Я спокойно отношусь к своим ошибкам, не расстраиваясь из-за них.

95. Я умею слушать других.

96. Мне хорошо удается распределить работу между окружающими.

97. Я убежден, что в трудной ситуации мне обеспечена полная поддержка тех, кем я руковожу.

98. Я способен давать хорошие советы.
99. Я постоянно стараюсь улучшить работу моих сотрудников.
100. Я знаю, как справляться со своими эмоциональными проблемами.
101. Я сопоставлял свои ценности с ценностями организации в целом.
102. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь.
103. Я продолжаю развивать и наращивать свой потенциал.
104. У меня сейчас не больше проблем и они не более сложны, чем год назад.
105. В принципе, я ценю нешаблонное поведение на работе.
106. Люди серьезно относятся к моим взглядам.
107. Я уверен в эффективности моих методов руководства.
108. Мои сотрудники с уважением относятся ко мне как к руководителю.
109. Я считаю важным, чтобы кто-нибудь еще мог справиться с моей работой.
110. Я уверен в том, что в группе можно достичь большего, чем порознь.

Таблица ответов

В таблице 110 клеток, пронумерованных в соответствии с номерами утверждений теста. Если вы считаете, что утверждение в целом верно, перечеркните соответствующую клетку. В противном случае оставьте клетку пустой.

Сначала заполните первую строчку, двигаясь слева направо, затем вторую строчку и т. д. Будьте внимательны, не пропускайте утверждений.

Проработав все 110 утверждений, подсчитайте число перечеркнутых клеток в столбцах и запишите число в соответствующей клетке итога; затем переходите к таблице подсчета результатов.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77
78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	38
89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
Итого										

Таблица результатов теста

Инструкции. Впишите соответствующие числа из итога таблицы ответов в первый столбец («Ваш результат») таблицы результатов.

Заполните столбец «Ранг», придавая наивысшему результату из первого столбца ранг 1, второму – 2 и т. д. Наименьший результат получит ранг 11.

Заполните столбец «Обратный ранг», придавая наименьшему результату ранг 1 и так далее. Наивысший результат получит ранг 11.

Заполните итоговые таблички. В табличке «Личные достоинства» содержатся области, в которых вы почти не имеете трудностей, в табличке «Личные ограничения» – области, требующие первоочередного развития.

ВАШ РЕ-ЗУЛЬТАТ	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	РАНГ	ОБРАТНЫЙ РАНГ	ОГРАНИЧЕНИЯ
1	2	3	4	5
A	Способность управлять собой			Неумение управлять собой
B	Четкие ценности			Размытость личных ценностей
C	Четкие личные ценности			Смутные личные цели
D	Продолжающееся саморазвитие			Остановленное саморазвитие
E	Хорошие навыки решения проблем			Недостаточность навыка решать проблемы
F	Творческий подход			Недостаточность творческого подхода
G	Умение влиять на окружающих			Неумение влиять на людей
H	Понимание особенностей управленческого труда			Недостаточное понимание управленческого труда
I	Способность руководить			Недостаток способности руководить
J	Умение обучать			Неумение обучать
K	Умение наладить групповую работу			Низкая способность формировать коллектив

Таблица итогов

Впишите номера 1, 2, 3
из столбца «Ранг»

Впишите номера 1, 2, 3
из столбца «Обратный ранг»

Мои сильные стороны	Мои ограничения
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Тест 4. Способность разработать взвешенную стратегию и склонность к риску

Для выполнения теста постарайтесь честно ответить на поставленные вопросы и записать себе соответствующее количество баллов (да – 1 балл; нет – 2 балла).

1. Полагаетесь ли вы при принятии ответственного решения только на себя?
2. Часто ли ваша позиция не совпадает с точкой зрения руководителя?
3. Считаете ли вы, что безвыходных положений нет?
4. Всегда ли вы правдивы?
5. Быстро ли вы осваиваете новые виды работы?
6. Полагаетесь ли вы в оценке людей преимущественно на собственное мнение?
7. Долго ли вы раздумываете при принятии важного решения?
8. Стремитесь ли вы довести до конца начатое дело?
9. Считаете ли вы, что нужно поменьше «высовываться» во избежание неприятностей?
10. Советуетесь ли вы с другими при покупке дорогостоящей вещи?
11. Стремитесь ли вы к победе в игре?
12. Задумываетесь ли вы о будущем?
13. Стараетесь ли вы при решении сложной проблемы оценить все возможные альтернативы?
14. Часто ли вы публично высказываетесь вразрез с общим мнением?
15. Готовитесь ли вы специально к выступлениям?
16. Уверены ли вы, что до сих пор не совершали крупных ошибок?
17. Часто ли вы мечтаете о чем-то неосуществимом?
18. Задумываетесь ли вы об убедительности своих аргументов в споре?
19. Можете ли вы поступиться принципами, если этого требуют интересы дела?
20. Хорошо ли складываются ваши отношения с руководством?
21. Правильными ли бывают ваши первые мысли?
22. Бывает ли, что в неофициальной обстановке вы можете блеснуть экстравагантным поведением?
23. Случается ли, что ваше правильное, в сущности, поведение внешне выглядит нелогичным и непонятным для окружающих?
24. Считаете ли вы, что в жизни уже успели сделать что-то серьезное?
25. Трудно ли вас убедить поменять свое решение?

26. Стремитесь ли вы продумывать принципиальные решения до мелочей?

27. Готовы ли вы ради дела идти на риск, зная, что шансы на успех невелики?

28. Живете ли вы только сегодняшним днем?

29. Многих ли вы посвящаете в свои дела?

30. Совершаете ли вы решительные шаги без уверенности в поддержке коллектива?

31. Относят ли вас окружающие к категории перспективных?

32. Предпочитаете ли вы в новых ситуациях придерживаться традиционных правил поведения?

33. Часто ли вы опаздываете?

34. Советуетесь ли вы с близкими при решении важных личных вопросов?

35. Способны ли вы достаточно точно прогнозировать ситуацию на 1–2 года вперед?

36. Случалось ли вам делать выбор с помощью монеты?

37. Можно ли на вас положиться?

38. Занимаетесь ли вы самоанализом?

39. Планируете ли вы свою работу на перспективу?

40. Перестраховщик ли вы?

41. Бескомпромиссны ли вы?

42. Можете ли вы дружить с теми, кто вам не по нраву?

43. Всегда ли вы выполняете свои обещания?

44. Можете ли вы говорить о вещах, в которых ничего не понимаете?

45. Сogлашаетесь ли вы всегда и во всем с руководством?

Для выяснения общего результата необходимо определить процент ответов, которые оценены в 1 балл. Он покажет общую склонность к риску.

Далее можно подсчитать:

1) степень решительности характера, на которую указывает доля оценок в 1 балл, полученных при ответах на вопросы 1, 2, 7, 9, 10, 27, 30, 34, 40;

2) степень безответственности, которая характеризуется долей оценок в 1 балл при ответах на вопросы 1, 2, 9, 14, 20, 23, 25, 29, 40;

3) склонность к стратегии, которую характеризуют аналогичные ответы на вопросы 11, 12, 13, 16, 23, 24, 28, 35, 39;

4) интуитивность в деле принятия решений, о приверженности к которой свидетельствует процент ответов с оценкой в 1 балл на вопросы 6, 10, 15, 16, 18, 21, 23, 26, 38;

5) способность к творчеству и оригинальным решениям, которая видна из доли оценок при ответах на вопросы 1, 3, 17, 20, 22, 23, 30, 32, 45.

Анализ результатов теста можно проводить и по другим конкретным позициям.

При этом нужно иметь в виду, что идеальных людей не существует и противоположные отмеченным свойства, а именно осторожность, ответственность, рациональность консервативность, склонность к тактическим решениям, вовсе не являются плохими. В соответствии с известной поговоркой «золотой» является все же середина: степень проявления свойств в пределах 35–65% следует признать нормальной.

Тест 5.

Инновационный менеджмент на предприятиях АПК

1. *К объектам инфраструктуры науки и инноваций относятся:*
 - 1) концерны и ассоциации
 - 2) общественные академии
 - 3) технопарки

2. *Основным органом, координирующим деятельность министерств и ведомств в научно-технической и инновационной областях, является:*
 - 1) Правительственная комиссия по научно-технической политике
 - 2) Министерство науки и технологий РФ
 - 3) Министерство экономики РФ
 - 4) Государственная Дума.

3. *Относительно внутренней среды инновационная стратегия может быть:*
 - 1) продуктовая
 - 2) функциональная
 - 3) ресурсная
 - 4) организационно-управленческая
 - 5) ситуационная

4. *Инновация – это:*
 - 1) новшество
 - 2) нововведение
 - 3) инновационный процесс
 - 4) инновационная деятельность
 - 5) инновационный потенциал

5. *Среди индивидуальных и коллективных методов экспертных оценок выделите коллективные:*
 - 1) оценка типа «интервью»
 - 2) метод «мозговая атака»
 - 3) метод морфологического анализа
 - 4) метод «635»
 - 5) метод «комиссии»
 - 6) метод Дельфи
 - 7) метод взвешенных оценок
 - 8) аналитическая экспертная оценка

6. Ко второму этапу жизненного цикла инноваций относится:

- 1) ОКР
- 2) фундаментальные НИР
- 3) коммерциализация
- 4) прикладные НИР

7. Установите соответствие понятий.

1. Венчурная фирма	а) специализируется на внедрении неиспользованных патентов владельцами технологий, продвижении на рынок лицензий, доведении изобретений до промышленной кондиции, производстве небольших партий изделий с последующей продажей лицензий
2. Инжиниринговая фирма	б) представляет собой временное целевое объединение научных работников нескольких смежных отраслей науки и техники, а также менеджеров для решения конкретных научно-технических или производственных задач
3. Внедренческая фирма	в) представляет собой соединительное звено между научными исследованиями и разработками и между нововведениями и производством
4. Профитцентр	г) временная организационная структура, занятая разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты и создаваемые с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций

8. Для стадии проведения поисковых исследований характерен риск:

- 1) отказ в сертификации результата
- 2) отсутствие результата в установленные сроки
- 3) отторжение рынком
- 4) более низкие объемы сбыта по сравнению с запланированными

9. Какие из этапов жизненного цикла продукции связаны со значительными рискоинвестициями?

- 1) снижение объемов производства и продаж
- 2) технологическое освоение выпуска новой продукции
- 3) стабилизация объемов производства промышленной продукции
- 4) исследования и разработки по созданию новой продукции

10. К методам научно-технического прогнозирования относятся:

- 1) экстраполяция
- 2) экспертные оценки

- 3) моделирование
 - 4) постулирование
 - 5) логистический анализ
11. *Условия патентоспособности полезной модели:*
- 1) промышленная применимость
 - 2) новизна
 - 3) изобретательский уровень
12. *К промышленной интеллектуальной собственности НЕ относятся:*
- 1) изобретения
 - 2) ноу-хау
 - 3) промышленные секреты
 - 4) промышленные образцы
 - 5) научные произведения.
13. *Затраты компании, связанные с осуществлением капитальных вложений, – это:*
- 1) долгосрочные затраты
 - 2) текущие затраты
 - 3) нет правильного ответа
14. *Инновационный менеджмент – это:*
- 1) совокупность методов управления персоналом
 - 2) совокупность методов и форм управления инновационной деятельностью
 - 3) самостоятельная наука
15. *Разрыв, возникающий между реализацией этих двух типов инноваций, получил название организационного лага:*
- 1) базисная (радикальная) и улучшающая (приростная)
 - 2) производственная и управленческая
 - 3) продуктовая и процессная
16. *Ставка дисконтирования определяется на основе:*
- 1) индекса инфляции
 - 2) ставки рефинансирования Центрального банка
 - 3) ставки налога на прибыль

17. Как называются рисковые фирмы, которые обычно создаются в областях предпринимательской деятельности, связанных с повышенной опасностью по-
терпеть убытки?

- 1) аудиторские
- 2) лизинговые
- 3) венчурные
- 4) потребительские

18. Укажите особенности инновационного менеджмента на предприятиях АПК:

- 1) более низкая по сравнению с промышленностью добавочная стоимость
- 2) более длительный срок окупаемости инвестиций
- 3) более высокие, чем в промышленности, инвестиционные риски
- 4) остаточный принцип финансирования НИОКР в аграрной эконо-

мике

19. Внедрение нового продукта определяется как радикальная инновация, если:

- 1) охватывает технологические изменения продукта
- 2) касается использования усовершенствованного технологического процесса
- 3) предполагаемая область применения, функциональные характеристики, конструктивные или использованные материалы и компоненты существенно отличаются от ранее использованных продуктов

20. Какой тип инновационного поведения описывается следующим образом: «массовое производство нового продукта с опережением конкурентов за счет секретности производства и эффекта масштаба»?

- 1) виолентный
- 2) патиентный
- 3) эксплерентный
- 4) коммутантный.

21. Й. Шумпетер понимал под нововведениями:

- 1) новые комбинации факторов производства
- 2) изобретения
- 3) новые технологии

22. Функции фрэнчайзиатов:

- 1) поставки капитала для создания торгового предприятия

- 2) руководство торговым предприятием
- 3) средство мобилизации капитала
- 4) позволяют хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота

23. Методом оценки экономической эффективности инвестиционных проектов может быть:

- 1) метод чистого дисконтированного дохода
- 2) метод индекса доходности и рентабельности проекта
- 3) метод срока окупаемости
- 4) метод внутренней нормы доходности
- 5) метод расчета точки безубыточности проекта

24. Выберите правильный ответ. Инновационная инфраструктура – это:

1) искусство руководства и координации трудовых, материальных и иных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путем применения системы современных методов и техники управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству проекта

2) система взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций различной направленности и различных организационно-правовых форм, а также порядок их взаимодействия, которые обеспечивают реализацию этапов инновационного процесса, начиная с технологического освоения законченной научной разработки

3) система расчетов, направленная на выбор и обоснование целей развития ИП и подготовку решений, необходимых для их безусловного достижения

25. Функции государства в инновационной сфере – это:

- 1) аккумулялирование средств
- 2) стимулирование инноваций
- 3) координация инновационной деятельности
- 4) правовое обеспечение
- 5) кадровое обеспечение

26. Чем для внешнего инвестора является показатель «цена собственного капитала»?

- 1) нижним пределом рентабельности
- 2) гарантией возврата вложенных средств

3) единственным критерием для принятия решения о вложении средств

27. Фирмы, которые работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств, – это:

- 1) пациенты
- 2) виоленты
- 3) коммунтанты

28. Дополните предложение. Патент – документ, удостоверяющий авторство изобретения и предоставляющего его владельцу исключительное (монопольное) право на использование изобретения в течение _____ с даты приоритета.

- 1) 1 года
- 2) неограниченного времени
- 3) 20 лет

29. Определите соответствие методов расчета различных показателей.

1. Факторный	а) анализ внешней и внутренней среды системы. Инновационный процесс – сложная система, ориентированная на достижение целей развития с учетом эндогенных и экзогенных факторов
2. Функциональный	б) деятельность менеджера требует высокого творчества, глубокой профессиональной подготовки и интуиции, что делает ее сходной с искусством
3. Системный	в) наука и техника рассматриваются как один из важнейших факторов развития экономического потенциала общества. Снижение затрат оценивается в качестве результата
4. Ситуационный	г) регламентирование процедурных аспектов управления (положения об отраслях и службах, должностные инструкции)

30. Фирмы, завоевавшие большие доли рынка в быстрорастущих отраслях («звезды»), выбирают стратегию:

- 1) роста
- 2) ограниченного роста
- 3) отсечения лишнего

31. Какой вид инвестиций используется в рамках инновационного менеджмента в АПК?

- 1) прямые инвестиции в НИОКР
- 2) портфельные инвестиции в НИОКР

- 3) долевое участие государства в разделе прибыли
- 4) госзаказ

32. Что относится к нормативно-правовым факторам государственного регулирования инновационной деятельности?

- 1) развитие рыночных отношений
- 2) содействие развитию инновационной инфраструктуры
- 3) создание благоприятного инвестиционного климата в инновационной сфере
- 4) гарантирование охраны прав и интересов субъектов инновационной деятельности, в частности, охраны таких наиболее существенных для развития инновационной деятельности прав, как права интеллектуальной собственности

33. Укажите, на какой фазе развития технологического уклада на кривой его жизненного цикла предприятие обладает максимальной конкурентоспособностью.

- 1) монополия
- 2) угасание
- 3) зарождение
- 4) доминирование

34. Кто проводит экспертизу проектов в области инновационного продукта предприятий АПК?

- 1) Министерство науки и технологии
- 2) Институт экономики РАН
- 3) Министерство сельского хозяйства
- 4) само предприятие

35. При наступательной стратегии затраты на нововведения:

- 1) высокие
- 2) средние
- 3) низкие

36. Укажите группу, где ВСЕ указанные объекты относятся к промышленной собственности (по российскому законодательству).

- 1) изобретение, промышленный образец, полезная модель
- 2) товарный знак, ноу-хау, коммерческая тайна
- 3) научные произведения, программы для ЭВМ
- 4) авторское право, знак обслуживания

37. Методами управления инвестиционным риском могут быть:

- 1) диверсификация
- 2) передача (аутсорсинг)
- 3) вероятность возникновения
- 4) хеджирование
- 5) логическое сложение рисков

38. Инновационный процесс – это:

- 1) процесс преобразования научного знания в инновацию
- 2) деятельность, направленная на коммерциализацию научных исследований
- 3) освоение инновационного потенциала
- 4) реализация инновационной политики

39. Соотнесите понятия с их определениями.

А. Инновационный менеджмент	1) процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социальной системы во времени
Б. Диффузия инновации	2) представляют собой оригинальные работы, направленные на получение новых знаний, поиск путей использования результатов фундаментальных исследований; новых методов решения тех или иных проблем
В. Фундаментальные исследования	3) совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом
Г. Прикладные исследования	4) организация (учреждение, предприятие, фирма), для которой научные исследования и разработки являются основным видом деятельности
Д. Разработки	5) экспериментальные или теоретические исследования, направленные на получение новых знаний
Е. Научная организация	6) это работы, направленные на создание новых продуктов или устройств, новых материалов, внедрение новых процессов, систем и услуг или усовершенствование уже выпускаемых или введенных в действие

40. В зависимости от типа конкурентного поведения инновационные предприятия могут относиться к классу:

- 1) виолентов
- 2) патентов

- 3) эксплерентов
- 4) коммутантов
- 5) акселераторов

41. Организации и предприятия, основная деятельность которых связана с производством продукции в целях продажи, относятся:

- 1) к государственному сектору науки
- 2) сектору высшего образования
- 3) предпринимательскому сектору науки

42. Какое из определений наиболее точно выражает сущность понятия «технологический уклад» в экономике?

- 1) преобладающий технический уровень производства, средняя степень переработки и использования ресурсов, средний уровень квалификации рабочей силы и научно-технического потенциала
- 2) наиболее высокий технический уровень производств, максимальный уровень переработки и использования ресурсов, наиболее высокий уровень квалификации рабочей силы и научно-технического потенциала
- 3) единый технический уровень производств, связанных вертикальными и горизонтальными потоками однородных ресурсов, базирующихся на общих ресурсах рабочей силы и общем научно-техническом потенциале

43. Расположите этапы жизненного цикла нововведения в логическом порядке.

- 1) освоение в производстве
- 2) диффузия (тиражирование на других объектах)
- 3) рутинизация (стабильное, без изменения, использование)
- 4) возникновение потребности в новшестве и его создание (приобретение прав на использование новшества у его владельца)

44. Форфейтинг – это:

- 1) коммерческий кредит
- 2) финансовая операция, превращающая коммерческий кредит в банковский
- 3) инвестиционный налоговый кредит

45. Предприятие работает на рынке много лет. Имеет массовое и крупносерийное производство широкой гаммы разных изделий. Испытывает большие

трудности на рынке и в финансах. Есть нерентабельные производства. По классификации предприятий по Х. Фризевинкелю это предприятие:

- 1) гордый лев
- 2) могучий слон
- 3) неповоротливый бегемот

46. Какая из перечисленных лицензий применяется крайне редко?

- 1) простая
- 2) исключительная
- 3) полная

47. В России законодательная охрана интеллектуальной собственности гарантирована Конституцией Российской Федерации (ст. 44). Действует также пакет законов в области охраны прав на объекты интеллектуальной собственности. Отметьте нужное.

- 1) Закон «Об авторском праве и смежных правах»
- 2) Патентный закон Российской Федерации
- 3) Закон «О правовой охране топологий интегральных микросхем»
- 4) Закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»
- 5) Закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»
- 6) Федеральный Закон «Об информации, информатизации и защите информации»
- 7) Закон «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных»
- 8) все ответы верны

48. Какие участки на схеме жизненного цикла инновации характеризуют те этапы, на которых инвестиции носят рисковый характер? (см. рис.)

- 1) 5
- 2) 6
- 3) 7
- 4) 8

49. Условие устойчивости проекта:

- 1) на каждом шаге расчетного периода сумма накопленного сальдо денежного потока от всех видов деятельности (накопленного эффекта) и финансовых резервов должна быть неотрицательной
- 2) должно быть достаточно финансовых резервов

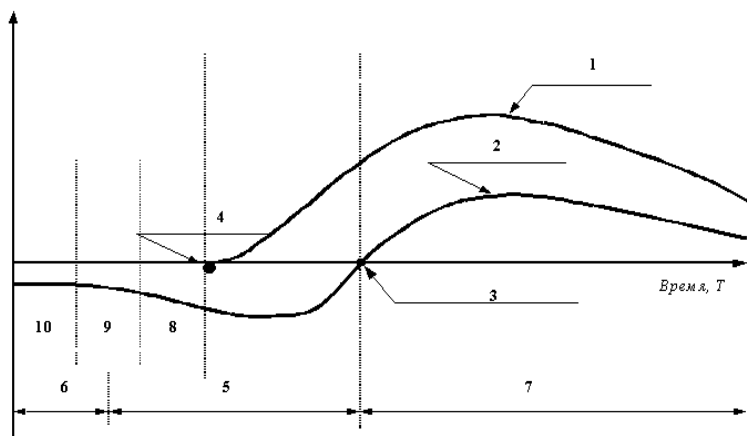


Рис. Жизненный цикл инновации

3) значение внутренней нормы доходности велико (не менее 25–35%), значение нормы дисконта не превышает уровня для малых и средних рисков 15% и при этом не предполагается займов по реальным ставкам, превышающим ВНД, а индекс доходности дисконтированных затрат превышает 1,2%

50. Величина ожидаемого прироста прибыли от внедрения инновации составляет 800 тыс. у. д. е. в год. Индекс возврата от исследований равен 0,5. Какова стоимость инновационного проекта?

- 1) 400 тыс. у. д. е.
- 2) 1600 тыс. у. д. е.
- 3) 799,5 тыс. у. д. е.
- 4) 0,5 тыс. у. д. е.

51. Освоение нового метода производства пластмассы относится:

- 1) к продуктовым инновациям
- 2) процессным инновациям

52. Научеёмкость продукции — это:

1) показатель, отражающий пропорцию между научно-технической деятельностью и производством в виде величины затрат на науку, приходящихся на единицу продукции; даёт количественную оценку

2) мера готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений

53. Какой из нижеперечисленных факторов в наибольшей степени обуславливает медленное развитие нового технологического уклада на определенном отрезке времени после его зарождения?

- 1) достаточно длительный период освоения новых производственных мощностей и сырьевых ресурсов
- 2) монопольное положение компаний, которые первыми применили нововведения-продукты
- 3) особенности психологии людей, выражающиеся в нежелании менять ставшие традиционными привычки, устои и т. д.

54. По какому признаку дана классификация инноваций на сырьевые, обеспечивающие и продуктовые:

- 1) по инновационному потенциалу
- 2) по преемственности
- 3) по месту в производственном цикле

55. Введение термина «инновация» связывают с именем:

- 1) Гобсона
- 2) Кейнса
- 3) Шумпетера
- 4) Маркса

56. Планирование инновационных процессов.

1) принцип гибкости и эластичности планирования	а) обеспечивается применением современных информационных технологий, прогрессивных процедур и методов осуществления инновационных процессов
2) комплексность планирования инноваций	б) требует динамичной реакции планов на изменения внутренних и внешних факторов
3) принцип научной обоснованности планирования	в) предполагает рассматривать планирование как последовательный процесс разработки, детализации, уточнения, внесения изменений и продления планов
4) принцип непрерывности	г) означает увязку всех разрабатываемых на инновационном предприятии планов

57. Какой проект следует поддержать?

- 1) приведенные затраты 1.8 д. е.

2) приведенные затраты 2.0 д. е.

3) приведенные затраты 2.5 д. е.

58. По какому признаку дана классификация инноваций на единичные и диффузные?

1) по распространенности

2) по инновационному потенциалу

3) по преемственности

59. Н. Д. Кондратьев разработал:

1) классификацию инноваций по типу новизны для рынка

2) классификацию инноваций по технологическим параметрам (продуктовые и процессные)

3) теорию длинных волн, или больших циклов конъюнктуры

60. Выберите из списка то, что относится к субъектам инновационного рынка.

1) предприятия

2) патент

3) организации

4) научно-технический прогресс

5) лицензия

6) учреждения

7) университеты

8) фонды

9) физические лица (ученые и специалисты)

61. Основной целью технопарков является:

1) создание новых или радикальных преобразований старых сегментов рынка

2) стимулирование малого инновационного предпринимательства

3) реализация любого прибыльного проекта

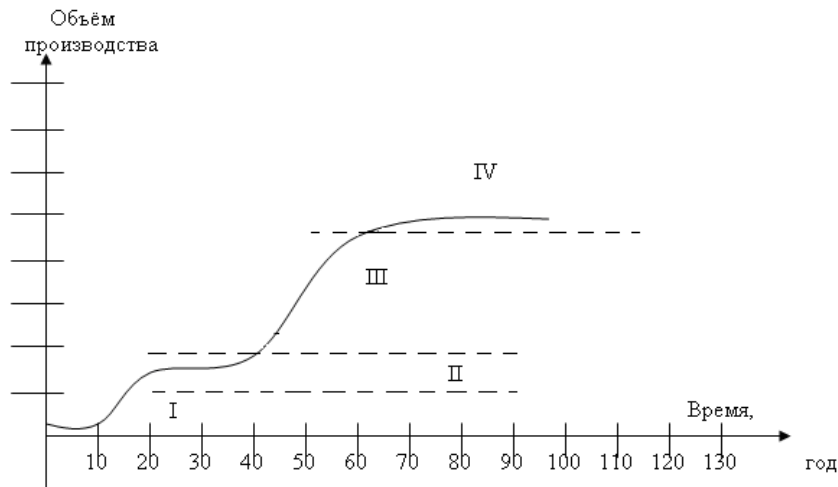
62. Соотнесите понятия с изображением фаз на графике жизненного цикла технологического уклада (обозначены римскими цифрами).

1) угасание

2) бурный рост

3) зарождение

4) монополия



63. Какой эффективности уделяется наибольшее внимание на микроуровне?

- 1) народно-хозяйственной
- 2) бюджетной
- 3) коммерческой

64. К источникам финансирования инновационного проекта не относятся:

- 1) собственные средства
- 2) оборотные средства
- 3) заемные средства
- 4) спонсорские средства

65. Относительно внешней среды инновационная стратегия может быть:

- 1) наступательная
- 2) оборонительная
- 3) адаптационная
- 4) ситуационная

66. Инновационный проект – это:

- 5) форма целевого управления инновационной деятельностью
- 6) комплект документов
- 7) новация

67. Не является основным направлением государственной инновационной политики:

- 1) поддержка фундаментальных исследований, направленных на получение результатов, революционизирующих науку и технику
- 2) приобретение неовещественной технологии в форме патентов, ноу-хау, торговых марок, программ и т. д.
- 3) финансирование поисковых НИОКР для создания новой техники и технологии с опережающими техническими решениями для последующей передачи результатов в среду материального производства
- 4) создание законодательной и информационной базы, обеспечивающей экономическую заинтересованность производителей в осуществлении инноваций

68. Отметьте неправильный ответ. Жизненный цикл инновационного проекта включает в себя следующие стадии:

- 1) формирование инновационной идеи
- 2) разработка проекта
- 3) рассмотрение проекта
- 4) реализация проекта
- 5) завершение проекта

69. Соотнесите виды эффекта и характерные для них факторы, показатели.

Вид ЭФФЕКТА	ФАКТОРЫ, ПОКАЗАТЕЛИ
1	а) показатели отражают влияние инновации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса
2	б) шум, электромагнитное поле, освещенность (зрительный комфорт), вибрация. Показатели учитывают влияние инноваций на окружающую среду
3	в) расчет показателей базируется на финансовых показателях
4	г) показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
5	д) новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность
6	е) показатели учитывают результаты влияния инноваций на человеческий потенциал

70. Риск в инновационной деятельности может быть:

- 1) чистый
- 2) спекулятивный
- 3) скрытый
- 4) финансовый

71. В зависимости от глубины вносимых изменений инновации подразделяются:

- 1) на радикальные
- 2) научные
- 3) модификационные
- 4) улучшающие
- 5) процессные
- 6) предметные

72. Рассчитать точку безубыточности (в целых числах). Общие издержки – 500 у. е., текущие постоянные – 400 у. е., выручка – 3000 у. е., выпуск – 100 единиц.

- 1) 18
- 2) 14
- 3) 6
- 4) 52

73. Какие инновации учитывают инновационный потенциал и степень новизны?

- 1) стратегические
- 2) замещающие
- 3) радикальные

74. Предложены к внедрению два изобретения. Выберите наиболее рентабельное, если:

- 1) инвестиции – 450 д. е., предполагаемый доход – 650 д. е.
- 2) инвестиции – 1200 д. е., предполагаемый доход – 1500 д. е.

75. С точки зрения масштабов решаемых задач инновационные проекты подразделяются:

- 1) на монопроекты
- 2) гиперпроекты
- 3) мегапроекты
- 4) сложносоставные
- 5) мультипроекты

76. Государственная инновационная политика – это:

- 1) совокупность действий органов государственного управления, имеющих определенную цель, средства достижения цели
- 2) определение органами государственной власти РФ целей инновационной деятельности
- 3) определение органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов
- 4) выбор на основе учета целей, состояния внешней среды и потенциала направлений инновационной деятельности государства

77. Определить величину экономического эффекта от модернизации станка, единовременные затраты на осуществление которой составили 180 тыс. руб., а фактические и допустимые затраты на его капитальный ремонт соответственно равны 15,0 и 14,7 тыс. руб. Модернизация обеспечила годовую экономию эксплуатационных затрат в размере 700 тыс. руб. $E_n = 0,15$.

78. Выбрать наиболее эффективный вариант новой конструкции и определить величину экономического эффекта выбранного варианта, исходя из данных, представленных в таблице.

Показатели	I ВАРИАНТ	II ВАРИАНТ
Стоимость новой конструкции автоматической линии, млн руб.	300	1000
Производительность новой конструкции, %	140	320
Годовая себестоимость выпускаемой продукции, млн руб.	190	160

Нормативный срок окупаемости = 4,50 года.

79. Определить экономическую эффективность инвестиционного проекта на восьмом году использования проектируемой техники за расчетный период (горизонт расчета = 10 лет) по следующим показателям: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок возврата капитальных вложений.

Результаты и затраты в год внедрения техники составляют 78 млн руб. и 65 млн руб. при постоянной норме дисконта 0,1. Ежегодные капитальные затраты – 6 млн руб.

80. Коэффициенты фактической результативности научно-технической деятельности организаций – 0,4, 0,5, 0,6. Определить шанс инвестора, финансирующего создание новой продукции.

Ответы

1.	в
2.	а
3.	а, б, в
4.	б
5.	б, г, д, е, ж
6.	г
7.	1г, 2в, 3а, 4б
8.	б
9.	б, г
10.	а, б, в
11.	а, б
12.	б, в, д
13.	а
14.	б
15.	б
16.	б
17.	в
18.	б
19.	в
20.	а
21.	а
22.	а, б
23.	а, б, в, г, д

41.	в
42.	в
43.	1г, 2а, 3б, 4в
44.	б
45.	в
46.	в
47.	а, б, в, д, ж
48.	а, б, г
49.	в
50.	б
51.	б
52.	а
53.	б
54.	в
55.	в
56.	1б, 2г, 3а, 4в
57.	а
58.	а
59.	в
60.	а, в, е, ж, и
61.	б
62.	а4, б ³ , в1, г ²
63.	в

Задания, материалы и тесты для проверки знаний

24.	б
25.	б, в, г
26.	б
27.	а
28.	в
29.	1в, 2г, 3а, 4б
30.	б
31.	в
32.	г
33.	а
34.	в
35.	а
36.	а
37.	а, б, г
38.	а
39.	а ³ , б1, в5, г ² , д6, е4
40.	а, в, г

64.	б
65.	а, б
66.	а, б
67.	б
68.	в
69.	1г, 2д, 3а, 4в, 5е, 6б
70.	а, б, в, г
71.	а, в, г
72.	б
73.	в
74.	а
75.	а, в, д
76.	в
77.	672,96
78.	ЗП1 – 342,67, ЗП2 – 382,22, Э – 39,56
79.	ЧДД – 222,93, Ид – 1,01, ВНД – 22,39, Вt – 1,72
80.	0,88

Учебное издание

КРУЖКОВА Татьяна Ивановна
КОТ Екатерина Михайловна
РУЧКИН Алексей Владимирович
РУЩИЦКАЯ Ольга Александровна
РУЩИЦКАЯ Ольга Евгеньевна
СТОЖКО Дмитрий Константинович
СТОЖКО Константин Петрович

МЕНЕДЖМЕНТ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Редактор и корректор *А. В. Ерофеева*
Дизайнер-верстальщик *А. Ю. Тюменцева*

Подписано в печать 12.10.2020. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.

Гарнитура Alegreya, Alegreya Sans

Уч.-изд. л. 17,72. Усл. печ. л. 17,90. Тираж 500 экз. Заказ _____

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Уральский государственный аграрный университет»
620075, Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42

Отпечатано в Универсальной Типографии «Альфа Принт»

620049, Екатеринбург, пер. Автоматики, 2Ж

Тел.: +7 (343) 222-00-34. Эл. почта: mail@alfaprint24.ru

Оригинал-макет подготовлен в федеральном государственном бюджетном
образовательном учреждении высшего образования
«Уральский государственный аграрный университет»
620075, Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42