

**ФГБОУ ВПО «УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

БОТКИН О.И., МАКАРОВ А.М., ГАЛЯМОВА Э.Ф.

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

**ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ВСТУПИТЕЛЬНЫМ
ЭКЗАМЕНАМ
В АСПИРАНТУРЕ ИЭиУ УдГУ (ЭКОНОМИКА)**

**Для специальности: 08.00.05 Экономика и управление народным
хозяйством**

Ижевск 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.....	5
1. Содержание основных методов, механизмов и инструментов функционирования экономики, организации и управления хозяйственными образованиями в промышленности	5
2. Устойчивое развитие экономики промышленных отраслей, комплексов, предприятий: особенности формирования механизмов устойчивого развития....	7
3. Формы, методы и механизмы интеграции промышленных предприятий в условиях глобализации экономических процессов: специфика корпоративных образований в РФ	9
4. Цели, задачи, методы и инструменты стратегического, текущего и оперативного планирования в рамках промышленных предприятий, отраслей, промышленных комплексов.....	12
5. Экономическая безопасность – сущность, основные функции и задачи на уровне отдельного предприятия, промышленного объединения, отрасли	13
6. Методы и механизмы обеспечения экономической безопасности на промышленных предприятиях, объединениях.....	15
7. Роль и место государства в формировании структурных образований в промышленности. Основные элементы процесса государственного управления промышленными предприятиями, объединениями.....	18
8. Основные механизмы изменения форм собственности хозяйственных образований в промышленности	19
9. Методы и механизмы совершенствования организационно-правовых форм хозяйствования в корпоративных образованиях	21
10. Функционирование и развитие товарных рынков с ограниченной и развитой конкуренцией в условиях глобализации мировой экономики	23
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: цели, основные виды, организационно-правовые формы, принципы госрегулирования	24
12. Сущность, основные виды рисков хозяйствующих субъектов. Методы оценки и страхования предпринимательских рисков.....	27
12. Условия и инструменты создания ТНК, механизмы их адаптации к российским экономическим преобразованиям	30
14. Производственный менеджмент: сущность, цели, задачи, методы и инструменты. Понятие операционных систем, общие принципы их построения	33
15. Сущность и основные виды интеграции хозяйственных структур	34
16. Эффективность развития промышленных предприятий, отраслей, комплексов народного хозяйства. Основные методы оценки.....	36
17. Промышленная политика на микро- и макроуровне: сущность, цели, задачи, методы и механизмы регулирования	38

18. Энергетические кризисы: сущность, причины возникновения, меры по ликвидации и предупреждению. Понятие энергетической безопасности хозяйственных систем.....	41
19. Особенности, проблемы, перспективы развития экономики и организации управления отраслями и предприятиями ТЭК.....	43
20. Особенности, проблемы, перспективы развития машиностроительного и металлургического комплекса	45
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	47
1. Прибыль, издержки и рентабельность производства (понятия, сущность, классификация и методы расчета).....	48
2. Развитие кооперации в РФ	50
3. Рента, экономическая природа и сущность, виды ренты и рентные платежи.....	52
4. Себестоимость и цена продукции в условиях рынка, ценовая политика.....	54
5. Цена земли и принципы ее определения	56
6. Основы хозрасчета и теории издержек (задачи и основные понятия, определение результатов деятельности, уровень издержек, технико-организационные условия производства и их влияние на уровень издержек)....	57
7. Продовольственная безопасность РФ. Сущность и проблемы.....	59
8. Экономическая сущность и значение интенсификации сельского хозяйства.	60
9. Экономическая сущность процессов воспроизводства в сельском хозяйстве .	61
10. Основные направления и ход аграрных преобразований в России	63
11. Формирование и использование прибыли на предприятиях	64
21. Регулирование межотраслевого обмена в АПК	66
13. Основы инновационной политики в АПК	67
14. Крестьянские (фермерские) хозяйства: сущность, проблемы, перспективы.	69
15. Элементы организаций и процесса управления. Связующие процессы и функции управления	71
16. Основные организационно-правовые формы функционирования предприятий в условиях рыночной экономики	73
17. Развитие и значение процессов кооперации и интеграции в АПК	74
18. Государственное регулирование сельскохозяйственного производства	76
19. Аграрная реформа и реформирование сельскохозяйственных предприятий	78

ВВЕДЕНИЕ

Настоящее учебное пособие предназначено для подготовки к вступительным и кандидатским экзаменам в аспирантуре Института экономики и управления УдГУ. Материал систематизирован в разрезе вопросов, по которым сдаются соответствующие экзамены.

На момент сдачи пособия в печать в ИЭиУ УдГУ осуществлялась подготовка аспирантов и соискателей по двум направлениям, относящимся к специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность и экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – сельское хозяйство. Соответственно с этим вопросы по экономике делятся на вопросы, относящиеся к промышленному производству, и вопросы, касающиеся сельского хозяйства.

Цель пособия – обеспечить первичную ориентировку поступающих в аспирантуру, аспирантов и соискателей в сложном комплексе научных проблем, являющихся предметом экзаменационных испытаний.

Следует особо подчеркнуть, что данное пособие ни в коем случае нельзя считать полноценной заменой для изучения научной литературы, имеющейся в соответствующих программах экзаменов. Работа с пособием – это лишь первый шаг в процессе подготовки к экзаменам.

В пособии представлены преимущественно точки зрения, которые являются "стандартными" для соответствующих отраслей науки. Формат пособия не предполагает обзора, сравнения и анализа конкурирующих позиций, различных научных школ.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

1. Содержание основных методов, механизмов и инструментов функционирования экономики, организации и управления хозяйственными образованиями в промышленности

Метод управления - это способ воздействия субъекта управления на объект для достижения определенного результата.

Выделяют следующие методы:

1. Экономические методы управления - система мероприятий, влияющая на производство не прямо, а косвенно, с помощью экономических стимулов и ориентирующая деятельность предприятия и его работников в нужном для общества направлении. Между экономическими интересами государства, коллектива и личности существуют объективные диалектические противоречия. Проблема сочетания этих интересов относится к числу сложных. Она включает решение целого ряда задач, например, установление в каждый конкретный период наиболее рациональных соотношений между фондами распределения и потребления, фондами заработной платы, поощрительными фондами и т. д.

Система экономических методов управления использует все рычаги хозяйствования: планирование, экономический анализ, экономическое стимулирование, ценовую политику, налоги и др. Использование этих рычагов должно быть комплексным и системным.

Экономические рычаги можно рассматривать по уровням их преимущественного влияния. Так, **материальное стимулирование** - один из важнейших экономических рычагов, действующих на уровне работника; на уровне коллектива таким рычагом могут выступать *прибыль, рентабельность*; на уровне общества - *фондоотдача, окупаемость инвестиций, экологичность производства* и т. д.

Регулирование ценообразования - неотъемлемая часть политики государства. Основная цель регулирования цен - поддержание паритетных отношений между отраслями народнохозяйственного комплекса, создание условий для повышения доходности производства, увеличения объемов производства продукции, а также защита отечественных товаропроизводителей от импортируемых по демпинговым ценам товаров.

Налоговая политика - основной инструмент государства, обеспечивающий, с одной стороны, существование его самого, с другой - регулирование экономики общества в целом. Налоги затрагивают и проблему национальной безопасности страны.

Важная составляющая экономических методов - **совершенствование финансово-кредитного механизма**. Один из наиболее сложных вопросов - долгосрочное кредитование на обновление основных фондов и в первую очередь закупку техники, машин и оборудования. В то же время долгосрочное

кредитование - основной фактор, обеспечивающий развитие и конкурентоспособность отраслей АПК. Используются такие виды кредитования, как залоговые операции, фьючерсные сделки, лизинг и др.

2. Организационно-распорядительные методы управления основаны на правах и ответственности людей на всех уровнях хозяйствования и предполагают использование руководителем власти, ответственность подчиненных. Сюда относятся регламентирование, нормирование, инструктирование и др.

Регламентирование управления включает:

- общеорганизационные методы управления, определяющие принципы устройства организации и структуру органов власти;
- структурные методы, определяющие структуру органов власти, то есть набор звеньев и уровней управления;
- должностные методы, определяющие должностной статус каждого лица, обладающего властью;
- функциональные методы, определяющие порядок функционирования тех или иных властных структур и общественных организаций.

Нормирование управления основано на использовании нормативов. В состав нормативов входят: нормативы времени, например затраты времени на единицу товара, на потребителя; нормативы численности, например число медработников, приходящихся на 1 тыс. человек населения; нормативы величины, например, предельно допустимая концентрация вредных веществ в производственных помещениях; нормативы выработки - объем продукции, произведенной за единицу времени; нормативы соотносительности, например соотношение числа студентов и преподавателей в вузе.

Инструктирование включает различные виды информирования: предостережение; разъяснение; ознакомление; совет и т. д. Инструктирующие методы управления преследуют цель ознакомить лиц с действиями, способными повлечь за собой тяжкие последствия или судебную ответственность.

3. Социально-психологические методы – совокупность методов формирования и использования общественного и индивидуального сознания, социальной активности, основывающиеся на общественно значимых морально-этических категориях и ценностях управления.

Объектами управления с помощью социально-психологических методов являются: личностные характеристики работников, а также их психологические и психофизиологические особенности; способы организации труда и рабочих мест; система подбора, расстановки, подготовки и переподготовки кадров; информационное обеспечение и его использование; система стимулирования работников; морально-психологический климат в коллективе; социально-бытовые условия работников; инфраструктура региона. Один из возможных способов классификации социально-психологических методов заключается в последовательной иерархии социальных процессов по уровням: общество - коллектив - группа - личность.

На уровне общества действуют главным образом массовая информация,

пропаганда с целью сформировать определенные представления о характере общественного развития и социальном состоянии общества, безработице, преступности, гражданских свободах. При этом ответственность (как моральную, так и юридическую) за объективность и своевременность информации несут не только средства массовой информации, но и органы государственной власти.

На уровне коллектива действуют методы, включающие оценку индивидуальных качеств работников; выработку ориентиров, создающих условия для максимального проявления профессиональных качеств. На этом уровне осуществляется воздействие на коллектив с целью формирования его социальной целостности, системы необходимых ориентиров, благоприятного морально-психологического климата.

Методы управления **внутригрупповыми** явлениями и процессами действуют на взаимоотношения между членами коллектива или отдельной группы.

Методы управления на уровне личности. Особая роль принадлежит моральному стимулированию, которое позволяет работнику глубже осознать свою социальную значимость и необходимость своего труда. В методах морального стимулирования должна четко прослеживаться связь между результатами труда и моральным поощрением. При этом моральное поощрение должно быть тесно связано с материальным, иначе оно будет слабодейственным.

Социально-психологические методы вырабатываются применительно к условиям определенной культуры, отражают ее нормы поведения: индивидуальные и групповые интересы, межличностные и межгрупповые отношения, мотивацию и управление поведением человека. В результате автоматический перенос их в другие условия неэффективен, а иногда и невозможен.

Выбор методов управления зависит от цели бизнеса, формы собственности и хозяйствования; размера предприятия, обеспеченности его материальными и трудовыми ресурсами; уровня подготовки кадров; конъюнктуры рынка; политики государства в отношении бизнеса и т. д.

2. Устойчивое развитие экономики промышленных отраслей, комплексов, предприятий: особенности формирования механизмов устойчивого развития.

Систему промышленного предприятия можно представить взаимодействием экономической, экологической и технологической подсистем.

Устойчивость экологической подсистемы - это признание необходимости ограничений, определяемых условиями сохранения окружающей природной среды (антропогенные воздействия не должны нарушать процессы самоорганизации биосферы): сохранение видового разнообразия, структурной и функциональной составляющих сообществ в течение характерного интервала времени.

Устойчивость экономической подсистемы - поддерживаемое экономическое развитие, не подвергающее угрозе удовлетворение потребностей в ресурсах для будущих поколений. Особую значимость приобретает адекватность системы ценообразования на природные ресурсы, призванной выполнять роль основного механизма регуляции взаимоотношений между потребностями социальной подсистемы и возможностями экологической подсистемы.

Устойчивость технологической подсистемы определяется: поддержанием технических параметров действующего предприятия в соответствии с требованиями развития предприятия в рыночной экономике, в частности, поддержанием производственных фондов в рабочем состоянии и т.д.

Одной из главных проблем устойчивого развития системы является проблема определения границ устойчивости. Однако в настоящее время определение реальных границ устойчивости не представляется возможным в силу сложности данной проблемы. Теоретические подходы имеют качественно-интуитивный характер и не дают возможности определения точных границ устойчивости.

Устойчивое развитие промышленного предприятия обеспечивается:

- осуществлением в экономической подсистеме процессов самоорганизации – необходимого уровня открытости, многообразия; механизмов конкуренции, отбора, адаптации, кооперации; согласования целей развития подсистем и элементов;

- действием механизма обратных связей, осуществление которого становится возможным при установлении горизонтальной структуры управления с распределением функций управления по уровням иерархии и «управлении по результатам»;

- дифференцированным подходом к управляющим воздействиям в зависимости от экологических ограничений, от региональных особенностей экономики предприятия, степени ее устойчивости.

Для повышения эффективности функционирования экономической подсистемы необходимо регулирование доли государственного и рыночного механизмов управления. Со стороны государства необходимо обеспечить:

- разработку механизмов правового, финансового, налогового, ценового регулирования;

- осуществление регуляции денежного обращения, государственного бюджета, экологических процессов, фундаментальных научных исследований, социально-культурных интересов;

- повышение конкурентоспособности за счет внедрения рыночных регуляторов.

При выполнении данных условий становится возможным переход предприятия на путь устойчивого развития.

3. Формы, методы и механизмы интеграции промышленных предприятий в условиях глобализации экономических процессов: специфика корпоративных образований в РФ

Создание интегрированных объединений направлено на более активную адаптацию предприятий к рыночным условиям путем улучшения управления, повышения эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, роста производительности труда и снижения издержек производства.

Все виды интеграции фирм (предприятий) в рыночной экономике обусловлены, прежде всего, необходимостью достижения финансовой устойчивости в условиях сильной конкуренции. В зависимости от поставленных целей и задач фирмы объединяются на основе либо **принципа кооперации**, либо **принципа концентрации**.

Интеграция на основе кооперации может быть временной и постоянной, она проводится на основе соглашения, предусматривающего различные организационные формы в виде картеля, консорциума, пула и т.д. Кооперируются предприятия, как правило, для совместного выполнения крупных проектов, для осуществления единых задач и координации поведения на рынке сбыта продукции.

Интеграция предприятий выходящая из принципа концентрации проводится на основе централизации и концентрации капитала. Централизация капитала означает слияние отдельных капиталов (долевых вкладов в уставный фонд) в единый капитал для совместного использования.

Основными организационными формами интеграции фирм на основе принципа концентрации являются синдикат, трест, концерн и другие разновидности. Существуют три основных вида концентрации - горизонтальная, вертикальная и диверсификация

Горизонтальная концентрация означает сосредоточение однотипных производств (металлообработка, пищевые предприятия и т.п.) в крупной компании.

Вертикальная концентрация предполагает объединение в рамках корпорации всех последовательных стадий производства (от добычи сырья до сбыта готовой продукции) в виде специализированных предприятий. Концентрация на основе диверсификации означает проникновение крупных предприятий (компаний, фирм, корпораций) в несвойственные их производственной основе другие отрасли и объединение предприятий этих отраслей в рамках компании.

Диверсификация активно распространяется в мировой практике, что обусловлено следующими факторами:

- 1) ограниченностью емкости рынка специализированной продукции;
- 2) уменьшением риска предпринимательской деятельности за счет расширения и перераспределения источников формирования прибыли корпорации;
- 3) возможностью компенсации убытков в период структурных изменений, обновления продукции, реорганизаций и конъюнктурных колебаний одной

отраслевой группы продукции за счет высокой рентабельности другой отраслевой группы товаров;

4) возможностью гибкого маневрирования инвестициями для развития тех или иных направлений производства.

К **формам корпоративных образований** можно отнести стратегические альянсы, консорциумы, картели, синдикаты, пулы, ассоциации, конгломераты, тресты, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы и т.п.

Стратегический альянс - долговременный союз компаний различных размеров и форм собственности для достижения стратегических преимуществ на рынке. Зачастую альянс предполагает слияние компаний и создание на этой основе крупного конгломерата фирм.

Консорциум - временное объединение (соглашение) самостоятельных предпринимательских структур для совместного размещения заказов, проведения производственных, кредитно-финансовых и маркетинговых операций крупного масштаба, осуществления глобальных проектов в промышленном строительстве, координации всей предпринимательской деятельности для получения выгодных заказов и их совместного исполнения.

Картель - соглашение предприятий, обычно одной и той же отрасли, о ценах, рынках сбыта, объемах производства и сбыта, обмене патентами и т.д. Одна из форм монополистического объединения. Часто существует негласно. Фирмы, вступившие в картель, сохраняют свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность.

Синдикат - соглашение картельного типа, предусматривающее, что его участники сбывают свои товары через единую торговую контору (обычно создаваемую в виде акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью), сохраняя производственную и юридическую, но утрачивая коммерческую независимость. Объединение, в которое входят предприятия, производящие массовую однотипную продукцию.

Пул - одна из форм соглашений между хозяйственными агентами для решения какой-либо специальной задачи, при которой прибыль поступает в общий фонд и распределяется согласно квотам, заранее установленным участниками пула.

Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы) - некоммерческие организации, созданные юридическими лицами на добровольных (договорных) началах и на основе членства (в форме ассоциаций и союзов) в целях координации их деятельности, представления и защиты их общих, в т.ч. имущественных, интересов (п. 1 и 2 ст. 121 ГК РФ). В качестве учредителей ассоциаций и союзов могут выступать и коммерческие, и некоммерческие организации, причем как порознь, так и совместно (п. 4 ст. 50 ГК РФ).

Конгломерат - организационное образование, в котором под единым финансовым контролем сосредоточены предприятия (компании) технологически не связанных отраслей производства и торговли, страхового дела, научных исследований, проектирования и консультаций, издательского дела, киноиндустрии и т.д.

Холдинговая компания (холдинг) - по законодательству РФ предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. При этом под "контрольным пакетом" понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия (отклонения) определенных решений на общем собрании его участников и в его органах управления. Решения о наличии контрольного пакета акций принимаются Министерством РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства с учетом особенностей учредительных документов и структуры капитала предприятий. Холдинговые компании и их дочерние предприятия создаются в форме открытых акционерных обществ. Холдинговая компания может быть дочерним предприятием другой компании.

Трест - форма монополистического объединения, при которой все объединяющиеся предприятия теряют коммерческую и производственную самостоятельность, подчиняясь единому управлению. Поскольку общая прибыль распределяется в соответствии с долевым участием ранее независимых предприятий, можно считать, что трест - предшественник таких форм объединений, как холдинговая компания и концерн. Получили развитие в отраслях, производящих однородную продукцию.

Концерн - форма объединения промышленных, торговых, транспортных предприятий, финансовых и научно-исследовательских учреждений, характеризующаяся (в отличие от конгломерата) единством собственности и контроля, наличием технологических и производственных связей между предприятиями-участниками, меньшей диверсификацией.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) - по законодательству РФ совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ (ФЗ "О финансово-промышленных группах" от 27 октября 1995 г.). Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций.

Институциональные преобразования в переходной экономике России привели к становлению нового, корпоративного звена хозяйствования, включающего крупные интегрированные структуры с участием капитала финансовых организаций.

Среди интегрированных структур в России можно выделить:

1. **Крупные акционерные корпорации**, созданные с участием стратегических жизнеобеспечивающих предприятий и крупных банков, находящиеся под имущественным государственным контролем (РАО "Газпром", РАО "ЕЭС России"). Особо следует выделить группу вертикально интегрированных нефтяных корпораций (НК "ЛУКОЙЛ"), созданных путем передачи госпакетов акций участников в уставные капиталы центральных компаний;

2. **Финансово-промышленные группы (ФПГ)** определяются законом как совокупность юридических лиц, объединяющих свои материальные и нематериальные активы в целях экономической или технологической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, создание новых рабочих мест (группы "Приморье", "Сибгагромаш");

3. **Крупные промышленные и торгово-промышленные акционерные компании**, образованные по законодательству об АО, при обеспечении лидирующей роли проводящих экспансию промышленных или торговых фирм (корпорация ОАО "Красный Октябрь");

4. **Банковские промышленные холдинги**, основу которых составляет жесткий акционерный контроль со стороны лидирующего банка.

4. Цели, задачи, методы и инструменты стратегического, текущего и оперативного планирования в рамках промышленных предприятий, отраслей, промышленных комплексов

Планирование - это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, определяющих темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу.

Существует несколько методов планирования:

- балансовый;
- расчетно-аналитический;
- экономико-математические;
- графоаналитический;
- программно-целевые.

Балансовый метод планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия а также между разделами плана. Например, балансовый метод увязывает производственную программу с производственной мощностью предприятия, трудоемкость производственной программы с численностью работающих. На предприятии составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальные энергетический, финансовый и др.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень показателей. В рамках этого метода определяется базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.

Экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели, отражающие зависимость количественных параметров (показателей) от влияния основных факторов, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Графоаналитический метод дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями, например между темпами изменения фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда. **Сетевые графики** являются разновидностью графоаналитических методов. С их помощью моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и времени по сложным объектам, например, реконструкция цеха, разработка и освоение новой техники и др.

Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т.е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. На основе ранжирования целей (генеральная цель - стратегические и тактические цели - программы работ) составляется граф типа «дерево целей» - исходная база для формирования системы показателей программы и оргструктуры управления ею.

По срокам различают следующие виды планирования: перспективное; текущее; оперативно-производственное.

Перспективное планирование основывается на прогнозировании, иначе его называют стратегическим планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т.д. Перспективное планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10-15 лет) и среднесрочное (5 лет).

Текущее (годовое) планирование осуществляется в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели. Показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные.

Оперативно-производственное планирование уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех - участок - бригада - рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей - рабочих. Оперативно-производственное планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое и диспетчирование. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является *сменно-суточное планирование*.

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

5. Экономическая безопасность – сущность, основные функции и задачи на уровне отдельного предприятия, промышленного объединения, отрасли

Под **экономической безопасностью** предприятия (хозяйствующего субъекта) следует понимать защищённость его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых

(активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, связанных, например, с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству. Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны.

Ко внешним угрозам и дестабилизирующим факторам можно отнести противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, ранее уволенных за различные проступки сотрудников предприятия, а также правонарушения со стороны коррумпированных элементов из числа представителей контролирующих и правоохранительных органов.

К внутренним угрозам и дестабилизирующим факторам относятся действия или бездействия (в том числе умышленные и неумышленные) сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании, утечка или утрата информационных ресурсов (в том числе сведений, составляющих коммерческую тайну и/или конфиденциальную информацию), подрыв ее делового имиджа в бизнес-кругах, возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами (вплоть до утраты важных контрактов), конфликтных ситуаций с представителями криминальной среды, конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами, производственный травматизм или гибель персонала и т.д.

Системой экономической безопасности предприятия (СЭБ) является комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз.

К числу **основных задач СЭБ** любой коммерческой структуры относятся:

- защита законных прав и интересов предприятия и его сотрудников;
- сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование развития обстановки;
- изучение партнеров, клиентов, конкурентов, кандидатов на работу в компании;
- своевременное выявление возможных устремлений к предприятию и его сотрудникам со стороны источников внешних угроз безопасности;
- недопущение проникновения на предприятие структур экономической разведки конкурентов, организованной преступности и отдельных лиц с противоправными намерениями;
- противодействие техническому проникновению в преступных целях;
- выявление, предупреждение и пресечение возможной противоправной и иной негативной деятельности сотрудников предприятия в ущерб его безопасности;
- защита сотрудников предприятия от насильственных посягательств;

- обеспечение сохранности материальных ценностей и сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия;
- добывание необходимой информации для выработки наиболее оптимальных управленческих решений по вопросам стратегии и тактики экономической деятельности компании;
- физическая и техническая охрана зданий, сооружений, территории и транспортных средств;
- формирование среди населения и деловых партнеров благоприятного мнения о предприятии, способствующего реализации планов экономической деятельности и уставных целей;
- возмещение материального и морального ущерба, нанесенного в результате неправомерных действий организаций и отдельных лиц;
- контроль за эффективностью функционирования системы безопасности, совершенствование ее элементов.

К основным функциям системы экономической безопасности предприятия относятся:

- защита коммерческой тайны и конфиденциальной информации;
- компьютерная безопасность;
- внутренняя безопасность;
- безопасность зданий и сооружений;
- физическая безопасность;
- техническая безопасность;
- безопасность связи;
- безопасность хозяйственно-договорной деятельности;
- безопасность перевозок грузов и лиц;
- безопасность рекламных, культурных, массовых мероприятий, деловых встреч и переговоров;
- противопожарная безопасность;
- экологическая безопасность;
- радиационно-химическая безопасность;
- конкурентная разведка;
- информационно-аналитическая работа;
- пропагандистское обеспечение, социально-психологическая, предупредительно-профилактическая работа среди персонала и его обучение по вопросам экономической безопасности;
- экспертная проверка механизма системы безопасности.

6. Методы и механизмы обеспечения экономической безопасности на промышленных предприятиях, объединениях.

Обеспечение нормальной производственно-хозяйственной деятельности предприятий промышленности является важнейшим аспектом обеспечения экономической безопасности. Следовательно, процесс обеспечения экономической безопасности промышленности субъекта Федерации (региона) представляется, как совокупность мероприятий по обеспечению уровня

платежеспособности промышленных предприятий, ликвидности их оборотных средств, повышению качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятий по всем направлениям стратегического и оперативного планирования, и управления, в том числе в вопросах технологического, информационного и кадрового потенциалов, с целью максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности бизнеса, что, в конечном итоге, является неременным условием роста ВРП республики в целом.

Состояние безопасности внеоборотных и оборотных активов промышленных предприятий, таких как основные средства (здания сооружения, техническое оборудование, коммуникации, транспорт), нематериальные активы, запасов и затрат сырья, основных и вспомогательных материалов, (используемых в основном и вспомогательном производстве), денежных средств должно обеспечивать:

- снижение величины хищений и (или) потерь по причинам непроизводственного характера и максимальную эффективность целевого их использования;
- воспрепятствовать незаконному вывозу активов;
- всестороннюю проработку вопросов безопасности при проведении крупных сделок.

Обеспечение безопасности финансовых ресурсов промышленных предприятий, включая выручку от реализации, внереализационные доходы, прибыль, привлеченные финансовые ресурсы, инвестиции и т.д. – может быть осуществлено посредством следующих мер:

- эффективное управление финансовыми потоками, включая финансовый менеджмент и налоговое планирование, налоговый менеджмент, а так же прогнозирование и планирование в налогообложении;
- жесткий финансовый контроль за их использованием, включая внутренний аудит, консалтинг.

Немаловажным, в современных условиях, в целях обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий, является обеспечение сбалансированности «прозрачности» и конфиденциальности отдельных аспектов их финансово-хозяйственной деятельности.

Социальная защищенность персонала, в целях экономической безопасности промышленных предприятий, должна обеспечивать не только достойную оплату труда и выплаты социального характера, соразмерные объемам производства и уровню рентабельности, но и уменьшение частоты и тяжести травм при организации производственного процесса, охрану здоровья людей, избежание чрезвычайных ситуаций, так как материальная ответственность промышленных предприятий в этих случаях оказывает непосредственное влияние на величину прибыли, остающуюся в его распоряжении.

Обеспечение безопасности информационных ресурсов промышленных предприятий заключается в соблюдении санкционированности доступа к информации содержащей коммерческую тайну, в то же время, обеспечивая

полную «прозрачность» экономики промышленных предприятий для контролирующих органов и статистики. Обеспечение «прозрачности» экономики промышленных предприятий в первую очередь для органов статистики является непреложным условием для оценки истинного состояния экономической безопасности промышленности республики, достоверных расчетов пороговых значений индикаторов состояния отдельных составляющих экономической безопасности.

Особое место в модели экономической безопасности промышленных предприятий отводится **обеспечению безопасности договорных отношений**, где наряду с экономическими вопросами, в достаточной степени, должен рассматриваться юридический аспект.

Система обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий, в зависимости от конкретных условий (масштабы финансово-хозяйственной деятельности, объемы производства, территориальные особенности, состояние основных фондов, кадровый потенциал и т.д.) должна иметь определенные средства собственного обеспечения, опираясь на которые, она будет способна выполнять свои задачи, а также нормативно-правовое обеспечение, куда входят нормы деятельности служб организации, средства, методы, нормативные документы, определяющие статус службы экономической безопасности и требования, которые являются обязательными в рамках сферы действия.

Информационное обеспечение экономической безопасности включает в себя получение сведений необходимых для решения задач обеспечивающих эффективное функционирование системы.

Кадровое обеспечение экономической безопасности включает в себя: подбор кадров соответствующей квалификации, повышение квалификации персонала организации, обеспечение системы стимулирования менеджмента и может рассматриваться как отдельный элемент экономической безопасности промышленных предприятий и, в отдельных случаях как составная часть организации деятельности.

Техническое обеспечение экономической безопасности включает в себя широкое использование технических средств различного назначения, обеспечивающих реализацию мероприятий по обеспечению экономической безопасности и обеспечение контроля за их исполнением.

Обеспечение экономической безопасности промышленных предприятий должно представлять собой непрерывный, целенаправленный процесс требующий:

- постоянного прогнозирования возможных угроз;
- обоснования и реализации эффективных форм и методов создания, совершенствования и развития системы экономической безопасности предприятий;
- непрерывного контроля и управления системой;
- комплексного, эффективного использования имеющихся средств защиты всех элементов производственно-хозяйственной системы;

- соответствующего требованиям уровня профессиональной подготовки персонала промышленных предприятий.

7. Роль и место государства в формировании структурных образований в промышленности. Основные элементы процесса государственного управления промышленными предприятиями, объединениями

Главными направлениями государственно-управленческой деятельности в области промышленности являются: создание необходимых организационно-правовых условий для выхода отечественного промышленного производства из кризисного состояния; структурные преобразования в промышленности, обеспечивающие рациональное и пользование производственных, материальных и людских ресурсов; реализация программ развития отраслей промышленности - координация и общее направление деятельности промышленных комплексов; установление общих правил хозяйственной деятельности; контроль и надзор.

Как объект управления промышленность представляет собой довольно сложную систему, объединяющую различные подотрасли. Отраслевая организация промышленности предопределяет сложную структуру органов государственного управления в этой сфере, их разнообразные полномочия.

Система органов управления промышленностью включает: промышленные министерства; государственные комитеты и ведомства, которые имеют свои промышленные объекты; управления промышленности местных государственных администраций; местные советы и их исполкомы (по вопросам, делегированным им государством); администрации промышленных объединений и промышленных предприятий.

В систему органов управления промышленностью входят также органы министерств, государственных комитетов и ведомств на местах, соответствующие управления местных государственных администраций (например, управление промышленности, энергетики, транспорта и связи; управление агропромышленного комплекса и др.), которые действуют на основании соответствующих положений о них, и администрации государственных промышленных объединений, промышленных предприятий.

Наряду с промышленными предприятиями государственного сектора в новых экономических условиях дальнейшее развитие получают промышленные предприятия негосударственных форм собственности - акционерные, частные, совместные (в том числе и с международным капиталом) и др. Государственное управление ими имеет свои, довольно существенные отличия от управления промышленными предприятиями государственной и муниципальной собственности и сводится в основном к воздействию на них экономическими мерами (налоговой, таможенной, финансовой политикой и др.), контролем за их деятельностью.

Формирование при активном государственном участии в промышленности интегрированных структур осуществляется на практике в трёх основных вариантах:

Первый - создание интегрированных структур в форме ОАО (структуры холдингового типа). Порядок участия государства в холдинговых компаниях (управляющих компаниями холдингов) определён Федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества» 2001 года. В качестве юридической базы деятельности структур холдингового типа используются положения об основном и дочерних обществах Федерального закона «Об акционерных обществах».

Второй - интегрированные структуры в форме ГУП (государственное унитарное предприятие) создаются путём слияния или присоединения в соответствии с Гражданским кодексом. Запрет на создание дочерних государственных унитарных предприятий, введённый Федеральным законом «О государственных и муниципальных предприятиях» 2002 года, оставляет только этот вариант интеграции государственных унитарных предприятий, хотя с точки зрения интеграции он имеет существенный недостаток.

Третий - внесение в уставный фонд ГУП пакетов акций ОАО, находящихся в государственной собственности.

8. Основные механизмы изменения форм собственности хозяйственных образований в промышленности

Хозяйственное (экономическое) образование - совокупность предприятий, осуществляющих экономическую деятельность либо созданных для осуществления такой деятельности. К хозяйственному образованию можно отнести следующие образования: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, предприятия религиозных организаций (объединений), являющиеся юридическими лицами в соответствии с законодательством РФ; корпорации, компании, фирмы и иные аналогичные образования, созданные в соответствии с законодательством иностранного государства; филиалы, отделения и иные обособленные подразделения, являющиеся структурными подразделениями; налоговые партнерства (простые товарищества, паевые инвестиционные фонды, партнерства и другие аналогичные образования, а также крестьянские (фермерские) хозяйства).

Изменение форм собственности происходит двумя основными способами:

- разгосударствление;
- национализация.

Разгосударствление – это совокупность мер по устранению чрезмерной роли государства в экономике и по преобразованию государственной собственности. К ним относятся:

- приватизация;

- либерализация ценообразования (переход от системы государственного ценообразования к рыночному ценообразованию в зависимости от спроса и предложения);

- демополизация внешнеэкономической деятельности;

- замена вертикальных связей горизонтальными.

Разгосударствление означает снятие с государства функций хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятий. Разгосударствление не предполагает полного ухода государства из экономической сферы.

Приватизация – это превращение объектов государственной и муниципальной собственности в частную собственность. Она направлена на усиление рынка и сужение государственного сектора, экономию государственных расходов, поддержку участия частных фирм в финансировании крупных государственных программ.

Многие предприятия приватизируются только с разрешения правительства. Это предприятия по добыче и использованию минеральных и земельных ресурсов, электроэнергетики, телерадиоцентры, железные дороги, военные сооружения, предприятия по производству медикаментов и т.д.

Основными принципами (методами) приватизации являются:

- сочетание возмездной и безвозмездной передачи государственной собственности;

- равенство прав граждан на получение установленной доли собственности;

- преимущественное право членов трудового коллектива на получение части имущества;

- гласность проводимых мероприятий;

- государственный и общественный контроль за проведением приватизации.

Приватизация осуществляется в следующих формах:

- преобразование предприятий в акционерные общества с последующей продажей акций;

- выкуп имущества арендатором по истечении срока аренды;

- продажа на конкурсе (коммерческом, некоммерческом, инвестиционном) и на аукционе.

Продажа на конкурсе – это приобретение физическими или юридическими лицами в частную собственность объектов приватизации. При этом в течение определённого срока могут быть сохранены профиль предприятия и численный состав прежнего трудового коллектива.

Коммерческий конкурс проводится в виде открытых акционерных торгов или закрытого тендера. При этом право приобретения принадлежит покупателю, предложившему максимальную цену.

Инвестиционный конкурс проводится на инвестиционных торгах. Продаются государственные и муниципальные предприятия, от покупателя требуется осуществление инвестиционных программ. При этом право

собственности передаётся покупателю, предложившему максимальный объём инвестиций.

Продажа на аукционе – это приобретение физическими или юридическими лицами в частную собственность на открытых торгах объектов приватизации. При этом не требуется выполнения каких-либо условий по отношению к объекту приватизации. Право собственности передаётся покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену. Следовательно, приватизационный объект используется по усмотрению покупателя.

Национализация - отчуждение, или передача имущества частных лиц в собственность государства. Может осуществляться безвозмездно на основе государственных актов или посредством выкупа имущества компаний, фирм, домашних хозяйств. Национализация производится в отраслях производства, которые становятся неэффективными, нерентабельными, но в то же время имеют важное значение для государства. Национализация имеет различное социально-экономическое и политическое содержание в зависимости от методов и целей ее проведения.

9. Методы и механизмы совершенствования организационно-правовых форм хозяйствования в корпоративных образованиях

Коммерческие предприятия согласно российскому законодательству могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, в форме унитарных предприятий и производственных кооперативов.

Хозяйственные товарищества и общества - это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Хозяйственные товарищества и общества имеют много общих черт, основное же их различие состоит в том, что товарищество – это объединение лиц, а общество – это объединение капиталов.

Хозяйственные товарищества - могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) отличается от общества с ограниченной ответственностью тем, что его участники несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом в размере кратном стоимости их вкладов.

Акционерным обществом (АО) признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного

общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество может быть открытого и закрытого типа.

Производственные кооперативы – это добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанное на личном трудовом участии членов кооператива и объединении их имущественных паевых взносов

Основным отличием производственного кооператива от товариществ и обществ заключается в том, что он основан на добровольном объединении физических лиц – граждан, которые не являются индивидуальными предпринимателями, но участвуют в деятельности кооператива личным трудом.

В форме **унитарных предприятий** могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Унитарные предприятия подразделяются на две категории: унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения; унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

К наиболее часто встречаемым **корпоративным образованиям** можно отнести стратегические альянсы, консорциумы, картели, синдикаты, пулы, ассоциации, конгломераты, тресты, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы и т.п.

Выбор организационно-правовой формы интеграции означает совершенно определенную форму экономических отношений между участниками интегрированного формирования и наоборот, сложившаяся форма экономических отношений между предприятиями непременно тяготеет к соответствующей ей организационно-правовой форме промышленной интеграции.

Совершенствование организационно-правовых форм хозяйствования в корпоративных образованиях может происходить посредством таких форм реструктуризации предприятий (организаций) как **слияние, присоединение, выделение и преобразование**.

При **слиянии** нескольких юридических лиц, прекращающих, в свою очередь, своё существование, создаётся новая хозяйственная организация, объединяющая в себе их собственность.

В результате **присоединения** одно или несколько юридических лиц прекращают своё существование и становятся частью другого юридического лица (финансово-устойчивое предприятие), с передачей ему помимо собственности (имущественных прав) их обязанностей. При этом интегратором выступает устойчивое в финансовом отношении предприятие, смена организационно-правовой формы которого не допускается.

В результате **выделения** часть принадлежащей реорганизуемому юридическому лицу собственности переходит новым юридическим лицам, созданным при реорганизации. При этом реорганизуемое юридическое лицо продолжает свою хозяйственную деятельность, а количество создаваемых новых юридических лиц может варьироваться.

При **преобразовании** происходит прекращение деятельности юридического лица одной организационно-правовой формы, получающее все имущественные права и обязанности реорганизуемого юридического лица.

Реорганизация юридического лица может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами.

10. Функционирование и развитие товарных рынков с ограниченной и развитой конкуренцией в условиях глобализации мировой экономики

Товарный рынок - сфера обращения товара, определяемая исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами. **Конкуренция** – это свободное соперничество между производителями и покупателями за получение максимального дохода.

С учётом условий, в которых протекает конкуренция, экономисты различают несколько типов структуры рынка: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и монополия.

Совершенная конкуренция (Perfect competition) характеризуется большим количеством покупателей и продавцов одинакового товара и поэтому ни один из них не в состоянии повлиять на цену товара. Здесь цена определяется свободной игрой спроса и предложения.

Монополистическая конкуренция (Monopolistic competition) характеризуется наличием множества продавцов, относительной лёгкостью вхождения и дифференциацией продукции.

Олигополия (oligopoly) – это отрасль, в которой большая часть продаж совершается несколькими фирмами, каждая из которых способна оказывать влияние на рыночную цену своими собственными действиями. На олигополистическом рынке конкурируют между собой несколько крупных фирм и вступление на этот рынок новых фирм затруднено. Это связано с необходимостью значительных капиталовложений для создания предприятия в связи с крупномасштабным производством олигополистических фирм. Продукция, производимая этими фирмами может быть как однородной, так и дифференцированной.

Монополия – это рыночная структура, при которой существует только один продавец, причём он производит товар, не имеющий близких заменителей. В условиях монополии производитель способен полностью контролировать объём предложения и самостоятельно назначать цену. Стремление монополиста к максимизации прибыли путём установления контроля над ценой и объёмом продаж утверждает особую власть на рынке.

В условиях глобализации мировой экономики на товарных рынках наблюдаются противонаправленные тенденции:

- с одной стороны, глобализация приводит к росту числа конкурентов и увеличению предложения на локальных рынках, что приводит к усилению конкуренции;

- с другой стороны, стремление государства обеспечить защиту своих приоритетных отраслей ведет к увеличению протекционистских барьеров для зарубежных производителей, к концентрации внутреннего производства, что может в отдельных случаях вести к уменьшению конкуренции и формированию монополий. Кроме того, на некоторых высокотехнологичных и капиталоемких рынках глобализация приводит к вытеснению национальных производителей с рынка и появлению глобальных монополий, контролирующих значительную часть мирового рынка.

В условиях обострения конкуренции на товарных рынках особое внимание уделяется **регуливанию экспортного производства** путем углубления внутриотраслевой специализации и кооперирования национальных фирм с иностранными. С целью углубления международной специализации государство стимулирует экспортную деятельность мелких и средних фирм. Принимаются меры по повышению роли экспорта сельскохозяйственной продукции. Поощряется расширение сбыта машин и оборудования. Государство усиленно ориентирует предприятия на внешние рынки, создавая для них преимущества и переводя ресурсы в экспортное производство из отраслей, производящих продукцию на внутренний рынок.

11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: цели, основные виды, организационно-правовые формы, принципы госрегулирования

Под **внешнеэкономической деятельностью** понимается совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

ВЭД осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнерами.

ВЭД относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производством и отличается правовой автономностью и экономической, а также юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки.

Исходным принципом ВЭД предприятий служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Различают следующие виды ВЭД:

- внешнеторговая деятельность;
- производственная кооперация;

- международное инвестиционное сотрудничество;
- валютные и финансово-кредитные операции.

Внешнеторговая деятельность - это предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Производственная кооперация в составе ВЭД предприятий и фирм также представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда. Сам технологический процесс разделения труда означает распределение его участников в цепи создания и реализации продукции по основным его фазам, от изучения потребностей на внутренних и внешних рынках до доведения ее до конечных потребителей. Производственная кооперация характерна для однородных сфер производства и обращения, для научно-технической, инвестиционной и сервисной областей, например, для обрабатывающей промышленности.

Международное инвестиционное сотрудничество предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера. Целями такого сотрудничества являются расширение базы развития и выпуска экспортной продукции, ее систематическое обновление на основе критериев конкурентоспособности и облегчение процессов ее реализации на внешнем рынке. Подобные задачи могут быть решены за счет организации, например, совместного производства. Совместное предпринимательство возможно прежде всего на базе обмена технологиями, услугами с последующим распределением программ выпуска продукции и ее реализации, а также в форме образования и функционирования концессий, консорциумов, акционерных компаний, международных не-правительственных организаций и т.п.

Валютные и финансово-кредитные операции в качестве вида ВЭД предприятия и фирм следует рассматривать в первую очередь как содействующие, сопровождающие любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета, а также валютных операций, совершаемых в целях избежания курсовых потерь.

Производственно-хозяйственная внешнеэкономическая деятельность предприятия, содержание которой - кооперация в сферах производства и обращения, в инновационной, внедренческой и сервисной областях, может осуществляться с использованием ассоциаций делового сотрудничества (дома делового сотрудничества), производственно-сбытовых предприятий (торговые дела), концессий, консорциумов, акционерных обществ, совместных предприятий, зон свободного предпринимательства, предоставления услуг (сервисные организации, рекламные бюро, лизинговые организации, технические центры и др.), совместных объектов производственного и инфраструктурного назначения, открытых городов и районов, международных экономических организаций и других форм.

Эффективной формой привлечения иностранного капитала в Россию является создание в нашей стране совместных предприятий. При этом могут быть поставлены следующие цели:

- привлечение передовой зарубежной технологии и управленческого опыта;
- насыщение внутреннего рынка высококачественной продукцией;
- привлечение в страну (на предприятие) дополнительных материальных финансовых ресурсов;
- замещение импорта;
- развитие экспортного потенциала;
- обучение национальных кадров.

При планировании экспортных и импортных операций цели внешнеэкономической деятельности предприятия детализируются в зависимости от его общих целей.

Цели экспорта

1. Расширение производства, увеличение прибыли за счет освоения новых рынков.
2. Получение экономии на масштабах производства.
3. Повышение или поддержание технико-экономического уровня производства под воздействием международной конкуренции.
4. Увеличение валютных ресурсов предприятия.
5. Диверсификация производства.

Цели импорта

1. Расширение производства, увеличение прибыли за счет освоения новых внутренних рынков.
2. Модернизация и расширение производственного потенциала.
3. Экономия на замене сырья и оборудования более эффективной зарубежной продукцией.
4. Расширение ассортимента на национальном потребительском рынке.

Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий включает:

- законодательно-правовую базу регулирования;
- институционно-организационную структуру регулирования;
- государственное программирование ВЭД;
- квотирование и лицензирование внешнеторговых сделок;
- сертификацию импортных товаров;
- регистрацию некоторых экспортных контрактов;
- обязательную экспортную оценку количества, качества и цены экспортируемых товаров;
- таможенное регулирование;
- валютное и кредитно-денежное регулирование ВЭД.

Основные цели госрегулирования ВЭД состоят в следующем:

- использование внешнеэкономических связей для ускорения создания в России рыночной экономики;

- содействие повышению производительности труда и качества национальной продукции путем приобретения лицензий и патентов, закупок новых технологий, качественных комплектующих, сырья и материалов, включения российских предприятий в мировую конкуренцию;

- создание условий доступа российских предпринимателей на мировые рынки посредством оказания государственного, организационного, финансового, информационного содействия;

- защита национальных внешнеэкономических интересов, защита внутреннего рынка;

- создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношениях с различными государствами и международными организациями.

Государственное регулирование ВЭД в России в условиях переходной экономики должно осуществляться в соответствии со следующими основными принципами:

- единство внешнеэкономической политики и национальной (внутренней) экономической политики;

- единство системы государственного регулирования и контроля за его реализацией;

- перенос центра тяжести регулирования ВЭД с административных на экономические методы;

- четкое разграничение прав и ответственности Федерации и ее субъектов в области управления ВЭД;

- обеспечение равенства всех участников ВЭД.

12. Сущность, основные виды рисков хозяйствующих субъектов.

Методы оценки и страхования предпринимательских рисков

Предпринимательство любого вида, как правило, связано с риском, который принято называть *хозяйственным* или *предпринимательским*. **Риск** - это вероятность возникновения потерь или снижения доходов по сравнению с допустимым вариантом.

Основной предпосылкой возникновения предпринимательского риска является наличие конкуренции и альтернативных вариантов решения тех или иных вопросов развития предприятия, его активного функционирования.

Различают *глобальный* (общегосударственный) и *локальный* (на уровне предприятия) риски. Они обуславливают друг друга, воздействуют друг на друга и в то же время являются автономными.

Риски предприятия подразделяются на долгосрочные и краткосрочные.

Долгосрочный локальный риск связан с перспективами развития предприятия. К нему можно отнести необоснованно малые отчисления на производственное развитие, изъяны кадровой политики предприятия, отсутствие деятельности по созданию новой конкурентоспособной продукции и др.

Краткосрочный, или *конъюнктурный*, риск может иметь место при

выборе нерациональных форм организации расчетов конъюнктуры рынков, необязательного контрагента и т.п.

В зависимости от *содержания деятельности* известны следующие виды предпринимательского риска: производственный; коммерческий; финансовый; кредитный; процентный.

Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг, осуществлением любых видов производственной деятельности. Среди причин возникновения такого риска - уменьшение размеров производства, несоответствие качества продукции спросу, рост материальных затрат, уплата повышенных процентов, отчислений, налогов и др.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Истоки этого риска - снижение объема реализации вследствие негативного изменения конъюнктуры или управленческих ошибок, повышение закупочной цены товаров, непредвиденное снижение объема закупок, потери товара в процессе обращения, рост издержек обращения.

Финансовые риски - это нередко спекулятивные риски, которые возникают в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег (инфляционные, дефляционные, валютные риски, риски ликвидности);

- инвестиционные риски, связанные с вложением капитала (риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь).

Инфляционный риск - это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности - это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхования, хеджирования, инвестирования и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, вкладам и

кредитам.

Риск прямых финансовых потерь возникает в результате неосуществления (или частичного осуществления) инвестиционного проекта.

Кредитный риск - опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

К **процентным рискам** относится риск потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам, а также риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением размера дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Помимо классификации рисков по видам деятельности существуют и другие классификации, согласно которым выделяют биржевые, селективные риски, риск банкротства.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирме и др.

Селективные риски - это риски неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособность его рассчитываться по взятым обязательствам.

Управление рисками означает предотвращение появления того или иного вида риска, определение его стоимости, проведение предупредительных мероприятий, позволяющих избежать или уменьшить потери.

Основными методами системы управления предпринимательским риском являются анализ, прогноз, планирование, страхование.

Среди предупредительных мероприятий важное место занимает **страхование** - система мероприятий по созданию денежного фонда, из средств которого возмещаются потери. Различают имущественное, личное страхование и страхование ответственности перед третьим лицом. Расходы по всем видам страхования относятся на себестоимость продукции.

Уменьшению потерь от возможного риска способствует и **самострахование предприятия** - создание на предприятии фонда риска, средства которого используются для возмещения понесенного ущерба.

Существуют две группы методов количественной оценки предпринимательского риска. Первая построена на априорных (предварительных) выводах, базирующихся на теоретических положениях и требованиях к результатам определенных решений на основе логических рассуждений. Вторая основана на эмпирических выводах, когда при определении ожидаемого риска используют моделирование и экстраполяцию на базе прошлых опыта, явлений и факторов. Применяемые в сочетаниях, они оказываются весьма эффективными - достоинства одного метода компенсируют недостатки другого.

Более широкое распространение в практике оценки и измерения риска нашли экспертные, статистические и расчетно-аналитические методы.

Экспертные методы направлены на выявление и формулирование обобщенного мнения экспертов о количественной оценке предпринимательского риска в целях принятия эффективных решений. По своей сути они субъективны, но позволяют спрогнозировать возможные риски в ситуациях, когда закономерности явлений не поддаются однозначной формализации. К их числу относятся метод «мозгового штурма», «метод Дельфи», методы усреднения данных, эвристического прогнозирования, априорного ранжирования и др.

Статистические методы анализа и прогнозирования используются в тех случаях, когда необходимая информация может быть получена на основе обработки и анализа конкретных данных о состоянии изучаемых явлений за некоторый период времени. С их помощью, например, решаются задачи выявления наиболее существенных факторов, обусловивших наличие риска, тех или иных потерь. Большие возможности в этой связи представляют методы экономического моделирования.

Расчетно-аналитический метод базируется на математических приемах. С помощью математического аппарата оценивается вероятность получаемого результата и рассчитывается коэффициент риска, характеризующий оптимальность и выгодность выбираемого решения в конкретной обстановке с учетом степени ее неопределенности. Риск рассчитывается как разность между ожидаемым результатом действий при наличии точных данных обстановки (обеспеченности материальными ресурсами и т.п.) и результатом, который может быть достигнут, если эти данные не определены.

12. Условия и инструменты создания ТНК, механизмы их адаптации к российским экономическим преобразованиям

ТНК - это компании национальные по составу ядра акционерного капитала и контролю, но международные по сфере своей деятельности. В ТНК действует принцип "матери и дочек", т.е. капитал и власть принадлежат одной головной компании.

В основе формирования транснациональных корпораций лежат в первую очередь процессы **концентрации** и **централизации производства и капитала** первоначально в национальных рамках с их последующим выходом на международный уровень.

Важную роль в образовании ТНК играет **вывоз капитала**. Наличие активов за рубежом, возникающих на основе прямых инвестиций является отличительной особенностью этих монополий.

Различают две формы развития транснациональных корпоративных структур:

1) **органический рост**, основанный на **концентрации капитала, привлечении инвестиций** для расширения масштабов производства и **интеграции предприятий**. Интеграция порождает эффект синергии,

обусловленный оптимальным комбинированием ресурсов и возможностей и способствующий максимальной конкурентоспособности и конечной эффективности деятельности корпорации;

2) **рост через приобретение**, основанный на тактике *слияний* и **поглощений**, который ведет к расширению сферы деятельности и контроля корпорации, расширяет поле для развития интеграционных процессов, мобилизации конкурентных преимуществ и достижения большего эффекта.

Наиболее мощными российскими ТНК признаются: в топливно-энергетическом комплексе - РАО "Газпром", в нефтедобыче и нефтепереработке - "Лукойл", "Татнефть" и др., в металлургическом комплексе - РАО "Норильский никель", Новолипецкий и Магнитогорский металлургические комбинаты, "Северсталь"; в машиностроительном комплексе - завод г. Электросталь, автомобильные гиганты "АвтоВАЗ", "ГАЗ", "КамАЗ"; в производственной инфраструктуре МГТС и СПТС; в пищевой промышленности - Балтика и др.

При освоении российского рынка транснациональные корпорации (ТНК) используют ряд *инструментов адаптационных механизмов к условиям российской экономики*.

Можно выделить **три классификационных признака инструментов адаптации**: сфера применения, связь с внешней средой, степень новизны.

По первому признаку адаптационные инструменты можно объединить в три группы: финансовые, экономические и организационно-правовые.

Финансовые инструменты выполняют функции регулирования движения материальных потоков между расположенными в разных странах родственными компаниями. В связи с международным масштабом движения денежных средств их использование значительно усложняется и требует приспособления к денежным рынкам, как отдельных стран, так и международной валютно-кредитной системы в целом.

К финансовым инструментам можно отнести: диверсификацию инвестиций по разным валютам; неттинг; создание фонда свободных денежных средств; взаимное кредитование подразделений ТНК; хеджирование.

Наличие дочерних структур позволяет транснациональным корпорациям переводить свободные денежные средства из одной страны в другую, когда этому благоприятствует соотношение валютных курсов. Укрепление позиций рубля стимулирует сделки и в российской валюте. Однако транснациональные корпорации не могут владеть абсолютно точной информацией об изменении валютных курсов. Поэтому они используют позицию *диверсификации инвестиций по нескольким валютам*, то есть инвестируют финансовые ресурсы в активы, оцениваемые разными валютами. Это позволяет ТНК существенно снижать вероятность крупных потерь в случае, если курс одной из валют начнет резко снижаться.

Использование *платежного неттинга (netting)*, как одного из финансовых инструментов позволяет транснациональным корпорациям минимизировать сумму внутренних денежных потоков, которые повышаются в

связи с увеличением объемов обмена материалами, деталями, готовой продукцией между дочерними компаниями. Идея платежного неттинга заключается в том, что платежи между аффилированными фирмами идут туда и обратно, в то время как при неттинге переводу подлежат только не вошедшие во взаимозачет суммы.

Создание фонда свободных денежных средств, выполняющего функции управления денежными активами, - эффективный финансовый инструмент адаптации. В данном случае подразумевается перевод денег от дочерних фирм, величина которых превышает минимальные операционные потребности, на централизованно управляемый счет, или денежный фонд. Он позволяет дочерней фирме в России поддерживать только минимально необходимые остатки денежных средств, необходимые для осуществления сделок, а свободные денежные средства можно хранить в родительской компании или в фонде.

Внутрикорпоративное кредитование также можно считать эффективным инструментом адаптации. Внутрикорпоративные займы могут предоставлять родительские компании или дочерние структуры друг другу. Этот инструмент построен на использовании разного уровня процентных ставок на финансовых рынках разных стран. Помимо этого ТНК могут предоставлять дочерней компании отсрочку платежей по товарным поставкам или, наоборот, ускорять оплату продукции.

Важнейшим финансовым инструментом адаптации ТНК к российским условиям является такая стратегия покрытия валютного риска как **хеджирование**. Для разработки реалистической стратегии хеджирования транснациональная корпорация прогнозирует уровень риска, связанного с каждой валютой из числа тех, в которой она ведет расчеты по своим операциям. Так как валютные риски сильно различаются между собой, конкретный риск определяют по каждой валюте в отдельности.

На формирование **организационно-правовых инструментов адаптации** в большей степени влияют условия, сложившиеся в принимающей стране. Так, для России одним из важнейших инструментов **являются организационно-правовые формы прямого инвестирования**. Образование филиала иностранной ТНК в России предполагает уплату налогов в стране базирования, а при функционировании дочерней структуры ТНК на российском рынке налоги уплачиваются в стране – источнике их образования. Если ТНК имеет развитую сеть ассоциированных дочерних компаний, то целесообразно использовать такой инструмент, как создание субхолдинговой компании. Возможен также вариант создания совместных предприятий или приобретение уже функционирующих компаний. Адаптироваться в новых условиях транснациональной корпорации помогает такой организационный инструмент как **образование стратегических альянсов**, целью которых, как правило, является минимизация высоких исследовательских издержек, особенно на стадии, предшествующей коммерциализации, за счет более эффективного использования знаний, имеющихся у всех участников союза.

Наличие емкого рынка в России позволяет ТНК применять такой инструмент как *массовый ввоз продукции для продажи*. Данный инструмент призван выполнять следующие функции: ознакомление покупателей с продукцией, создание привычного представления о товарах, имеющих хорошо известную торговую марку, оценка реального спроса на продукцию. И лишь затем принимается обоснованное решение об инвестициях в производство товаров на постоянной основе.

Открытие сборочных производств в России как инструмент адаптации позволяет корпорациям завоевывать и удерживать лидерство по продажам, так как разница в цене между товарами, ввезенными из-за рубежа и собранными в России составляет 10-15 %.

Действующим российским законодательством предусмотрено создание свободных экономических зон с льготным налогообложением, что дает возможность транснациональным корпорациям использовать такой организационно-правовой инструмент, как *освоение территорий, приравненных к особым зонам с льготным налогообложением*, где они будут освобождены от налога на имущество и земельного налога, смогут применять метод ускоренной амортизации и списывать убытки и затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы на расходы будущих периодов.

Набор инструментов, используемых для адаптации, зависит от особенностей отраслевого регулирования. Кроме того, существенную роль играет региональный аспект, так как выбор организационно-правовых инструментов во многом зависит от регионального законодательства, регламентирующего различные вопросы организации деятельности зарубежных ТНК.

14. Производственный менеджмент: сущность, цели, задачи, методы и инструменты. Понятие операционных систем, общие принципы их построения

Производственный менеджмент - одна из наиболее распространенных функциональных областей управленческой деятельности во всех сферах народного хозяйства. Эффективное функционирование любой организации, связанной с созданием материальных благ, продукции, предполагает прежде всего качественное управление основными производственными процессами, составляющее содержание производственного менеджмента.

В производственном менеджменте в той или иной степени принимают участие практически все службы и структуры бизнеса. Он охватывает все иерархические уровни управленческой структуры любой организации. Основные производственные подразделения являются прямыми объектами производственного менеджмента. Функциональные службы и подразделения организации (инженерные службы, бухгалтерия, финансы, снабжение и др.) способствуют успешному управлению производством, обеспечивают его соответствующими ресурсами.

Полная система производственной деятельности организации называется **операционной системой** и состоит из трех подсистем.

Перерабатывающая подсистема осуществляет деятельность, непосредственно связанную с превращением исходных ресурсов в продукцию (услугу), поставляемую во внешнюю среду.

Подсистема обеспечения не связана напрямую с производством продукции (предоставлением услуг) для внешней среды, но выполняет необходимые функции обеспечения перерабатывающей подсистемы. Подсистема обеспечения также превращает исходные ресурсы в продукцию (услуги), которые используют в перерабатывающей подсистеме. Функция, считающаяся частью подсистемы обеспечения в одной организации, может быть составной частью перерабатывающей подсистемы в другой.

Подсистема планирования и контроля получает информацию из следующих источников:

- от перерабатывающей подсистемы - о состоянии системы и незавершенном производстве;
- из внутренней среды организации – о целях, стратегии, политике и т.п.;
- из внешней среды – о спросе на продукцию, стоимости ресурсов, тенденциях развития технологии, нормативных актах и т.п.

Подсистема планирования и контроля перерабатывает весь этот объем информации и выдает решение, как именно должна работать перерабатывающая подсистема.

Обязанности операционных менеджеров можно разделить на три основные группы:

- разработка и реализация операционной стратегии деятельности организации;
- создание (проектирование продукта, разработка производственного процесса, выбор месторасположения производственных мощностей, проектирование предприятия, определение стандартов и норм на выполнение работ) и внедрение операционной системы;
- планирование и контроль текущего функционирования системы.

Классификация операционных систем осуществляется по следующим признакам:

- **характер производимой продукции** (продукция, услуги, продукция и услуги);
- **тип перерабатывающей системы**: проектная система производства (уникальная продукция или услуги), мелкосерийная система производства, массовое производство, непрерывный процесс.

15. Сущность и основные виды интеграции хозяйственных структур

Промышленные предприятия могут интегрироваться в различные структуры по трем направлениям: горизонтальное, вертикальное и смешанное.

При **горизонтальной интеграции** происходит объединение организаций, которые производят однородную продукцию, оказывают одинаковые услуги

или выполняют последовательные операции технологического процесса.

Вертикальная интеграция - объединение организаций различных сфер деятельности, связанных между собой через рынок определенного товара, услуг. Например, перерабатывающие организации могут объединяться с сельскохозяйственными, иметь сеть специализированных магазинов и т. д. В этом случае управление всем производственным процессом осуществляется из единого центра.

Смешанная интеграция осуществляется для увеличения ассортимента товаров и массы прибыли путем объединения организаций, производящих совершенно разную продукцию (услуги). В результате слияния организаций, у которых нет общих основных черт, образуется конгломерат. Связи между организациями, составляющими конгломерат, весьма слабые. Это только произведенные капиталовложения и политика в области получения прибыли, проводимая из единого центра.

На практике сложились определенные **типы объединений**, которые различаются в зависимости от целей, характера хозяйственных отношений между участниками, степени их самостоятельности. Наиболее распространенные из них и широко представленные в странах с развитой рыночной экономикой - корпорации, концерны, холдинговые компании, консорциумы, финансово-промышленные группы.

Корпорация представляет собой акционерное общество, объединяющее несколько фирм для достижения общих целей или защиты общих интересов. Деятельность корпорации как юридического лица ничем не отличается от деятельности любой коммерческой организации. Она является самостоятельным субъектом предпринимательства, имеет централизованные органы управления и отвечает по долгам кредиторов всем своим имуществом.

Концерн - это объединение самостоятельных организаций, связанных посредством системы участия, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Объединенные в концерн организации формально сохраняют самостоятельность, однако фактически подлежат финансовому контролю и руководству со стороны концерна.

Холдинговая компания (холдинг) характеризуется тем, что контролирует другие коммерческие организации либо за счет владения их акциями и денежными капиталами, либо в связи с правом назначать директоров.

Консорциум - временное добровольное объединение организаций, созданное для решения конкретных задач и проблем, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических проектов.

Финансово-промышленная группа объединяет юридически и хозяйственно самостоятельные предприятия различных отраслей - сельскохозяйственные, промышленные, торговые, транспортные, кредитные и др. В отличие от концерна во главе финансово-промышленной группы стоят один или несколько банков, которые распоряжаются денежным капиталом входящих в него организаций, а также координируют все сферы их деятельности.

Картель - это соглашение между организациями одной отрасли о ценах, рынках сбыта, доле каждого участника в общем объеме производства, обмене патентами и т. д. Участники картеля не теряют производственной и коммерческой самостоятельности, функционируют только на основе договора (картельного соглашения). Следует отметить, что на практике соглашение об образовании картеля не всегда оформляется договором.

Синдикат - это форма объединения однородных организаций, предполагающая централизацию их снабжения и сбыта производимой ими продукции. Создание синдиката позволяет устранить конкуренцию между участниками в области сбыта и закупок сырья.

Трест представляет собой объединение, в котором организации, ранее принадлежавшие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя юридическую и хозяйственную самостоятельность. Все входящие в трест организации подчиняются головной компании, осуществляющей оперативное руководство как всем производственным комплексом, так и связанными с ним обслуживающими и торговыми организациями.

16. Эффективность развития промышленных предприятий, отраслей, комплексов народного хозяйства. Основные методы оценки

Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат ресурсов, которые вызвали данный эффект. Таким образом **экономическая эффективность** - величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами. Обычно анализируются оба показателя, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности показатель эффекта и эффективности не могут дать полной и всеобъемлющей оценки предприятию. На практике различают общую (абсолютную) и сравнительную экономическую эффективность.

Абсолютная экономическую эффективность - показатель за определенный промежуток времени, характеризующий общую величину экономического эффекта в сопоставлении с размером затрат в отдельности и совокупности.

Необходимо отметить, что затраты и ресурсы различаются по своей экономической природе:

- текущие затраты, как правило, за какой-то промежуток времени, обычно за год, измеряемые в руб./год.;
- единовременные (разовые), измеряемые в руб.

На предприятии определяют (рассчитывают) ряд показателей по оценке абсолютной эффективности производства:

1) дифференцированные показатели:

- трудоемкость производства (T_e) и производительность труда (Π_m):

$$T_e = T_3 / B; \Pi_m = B / T_3 ,$$

где T_3 - отработанное время работниками предприятия (среднесписочная численность работников);

B - объем производства за плановый период;

- **материалоемкость (M_e) и материалотдача производства (M_o)**

$$M_e = M / B; M_o = B / M,$$

где M - материальные затраты;

- **фондоотдача (Φ_o) и фондоемкость производства (Φ_e):**

$$\Phi_o = B / \Phi; \Phi_e = \Phi / B,$$

где Φ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия.

2) интегральные (обобщенные) показатели:

- **затраты на 1000 руб. товарной продукции (3)**

$$З = C_{cm} / TP,$$

где C_{cm} - себестоимость продукции, произведенной на предприятия за плановый период;

TP - объем товарной продукции за плановый период, руб;

- **рентабельность производства (P_{np}) и рентабельность продукции (P_m), %**

$$P_{np} = [П_{np} / (\Phi + ОС)] \times 100; P_m = (П_m / C_{cm}) \times 100,$$

где $П_{np}$ - валовая прибыль по предприятию;

$ОС$ - нормируемые оборотные средства предприятия;

$П_m$ - прибыль от реализации готовой продукции.

Особое место в системе показателей по оценке эффективности деятельности предприятия занимают **показатели эффективности капитальных вложений:**

- **капиталоемкость продукции (K_e) и капиталотдача (K_o):**

$$K_e = K / \Delta B; K_o = \Delta B / K,$$

где K - объем капитальных вложений;

ΔB - прирост выпуска продукции, обусловленный капитальными вложениями;

- **коэффициент экономической эффективности капитальных вложений (E_k):**

по народному хозяйству

$$E_k = \Delta D / K,$$

где ΔD - годовой прирост объемов произведенного национального дохода (чистой продукции);

для действующего предприятия рассчитывают показатель **рентабельности капитальных вложений**

$$P_k = \Delta П / K,$$

где $\Delta П$ - прирост прибыли, обусловленный капитальными вложениями;

по вновь созданным предприятиям

$$E_k = (Ц - C) / K_{cm},$$

где $Ц$ - стоимость годового выпуска продукции по проекту;

C - себестоимость годового выпуска продукции;

$K_{см}$ - сметная стоимость создаваемого предприятия.

- **Срок окупаемости капитальных вложений ($T_{ок}$)**

на действующем предприятии

$$T_{ок} = K / \Delta\Pi,$$

на создаваемом предприятии

$$T_{ок} = K / (\Pi - C).$$

Сравнительная экономическая эффективность - показатель, характеризующий условный экономический эффект, полученный в результате сравнения и выбора лучшего варианта, который может быть определен как отношение экономии от снижения себестоимости или повышения рентабельности продукции к разности капитальных вложений и других авансированных затрат между различными вариантами.

Оценка сравнительной экономической эффективности может вестись:

- *на основе расчета срока окупаемости ($T_{ок}$):*

$$T_{ок} = (K_2 - K_1) / (C_1 - C_2) < T_H,$$

где K_1 и K_2 , C_1 и C_2 - соответственно капитальные вложения и годовые текущие издержки по выпуску продукции (годовая себестоимость) по сравниваемым вариантам;

T_H - нормативный срок окупаемости капитальных вложений, предусматривающий минимально допустимую эффективность вложения средств.

- *на основе расчета коэффициента сравнительной эффективности дополнительных капитальных вложений:*

$$E = (C_1 - C_2) / (K_2 - K_1) > E_H,$$

где E_H - нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений.

Если в результате расчета получено:

$T_{ок} < T_H$ и $E > E_H$ - относительным считается вариант, требующий дополнительные капитальные вложения (более капиталоемкий);

$T_{ок} > T_H$ и $E < E_H$ - оптимальным считается менее капиталоемкий вариант.

17. Промышленная политика на микро- и макроуровне: сущность, цели, задачи, методы и механизмы регулирования

Объектом государственной промышленной политики выступает индустриальный комплекс как единая система. Вместе с тем, очевидно, что проблемы, тормозящие развитие промышленности страны, имеют выраженную отраслевую специфику и дифференцируются в разрезе отдельных регионов. Данный аспект учитывается при рассмотрении региональных промышленных комплексов в качестве объекта промышленной политики.

Кардинальные различия состава и структуры промышленных комплексов отдельных административно-территориальных образований во многом являются следствием специализации, «навязанной» регионам в условиях

административно-плановой экономики. Степень дифференциации по сырьевому признаку усилилась в ходе экономических реформ: в сырьевых регионах произошло закрепление сырьевой специализации, опирающейся на развитие добывающих отраслей и производств по первичной переработке сырья; в промышленных регионах индустриальные производства, не сумевшие наладить новые хозяйственные связи с поставщиками сырья, претерпевают кризис. Стихийная регионализация экономики в условиях рыночных преобразований способствовала углублению фрагментации промышленного комплекса страны.

Преодоление региональной дифференциации промышленного развития, препятствующей функционированию индустриального комплекса страны как единого целого, является одной из **важнейших целей** промышленной политики государства на современном этапе. Ее достижение возможно на основе вычленения сферы управления производством из общественно-политических, административных, властных структур в особую, независимую систему управления, регулирования и координирования на принципах интеграции отраслевых и региональных государственных и рыночных управленческих образований. Указанную цель нельзя рассматривать адекватной тотальному индустриальному выравниванию регионов, противоречащему самой природе региона как уникального единства разнокачественных компонентов – экономической, социальной и экологической подсистем. Ведущей парадигмой государственной промышленной политики в отношении регионов должна стать **концепция устойчивого развития региональных индустриальных комплексов, опирающаяся на соблюдение ряда принципов, в числе которых:**

- экономическая безопасность региона, в числе прочих предполагающая его относительную производственную самодостаточность;
- относительная воспроизводственная целостность экономики региона;
- приоритет интересов федерации перед интересами ее отдельных регионов;
- приоритет перспективных интересов федерации и ее регионов перед текущими интересами.

Конкретные цели промышленной политики предполагают соответствующие методы и инструменты их достижения.

Так, действенным **способом регулирования** территориального промышленного развития на федеральном уровне является государственная селективная поддержка отдельных регионов. Эта поддержка как совокупность специально организуемых действий политического, правового, финансового, экономического и иного характера, призвана давать стимулы развитию тех территорий, которые по объективным причинам не могут функционировать в режиме саморазвития. **В качестве целеполагающих критериев поддержки регионов могут также выступать:**

- создание условий для возникновения и функционирования государственно значимых потенциальных «точек роста» в промышленном развитии региона;

- содержание на территории региона промышленных объектов и отраслей федерального значения;
- особое экономическое и геополитическое значение региона.

Ставя своей целью качественное улучшение параметров развития промышленного комплекса страны, индустриальная политика **должна основываться на обеспечении разумного компромисса между поддержкой «бедных» регионов и созданием условий для развития промышленных комплексов в остальных регионах.** Право на федеральную поддержку должны иметь административно-территориальные образования как с депрессивной промышленностью, так и с быстро развивающимся промышленным производством. Помощь регионам должна исходить, в числе прочих критериев, из соображений экономической эффективности.

С учетом сказанного, при рассмотрении в качестве **объектов** государственной региональной промышленной политики отдельных отраслей промышленности и субъектов производства критериями поддержки последних могут выступать:

- значительный внешний эффект, заключающийся в улучшении общей хозяйственной среды;
- способность инициировать рост в сопряженных производствах (отраслях).

С производственной точки зрения государственное стимулирование должно приводить к такому росту конкурентоспособности производств, при котором они могут выполнять роль локомотивов роста для всей экономики.

Государственная промышленная политика должна устанавливать общенациональные ориентиры развития, которые будут определять направления региональной политики, задавать ей макроэкономический вектор. Однако это не означает отсутствия собственных целей региональной политики. Выбор отраслевых приоритетов развития будет осуществляться в каждом конкретном регионе с учетом того, в какой мере реализация данных приоритетов способна решать задачи позитивной динамики экономики и ее территориальных структурных составляющих.

Для преодоления центробежных тенденций в промышленном развитии регионов должны быть разработаны и взаимоувязаны между собой целевые характеристики индустриальной политики различных административно-территориальных образований. Они должны не только обеспечить комплексность в реализации промышленной политики государства, но и задавать качественные рамки и стимулы субъектам промышленного производства в регионах, формируя и влияя на поведение экономических агентов, направляя их развитие в русло макроэкономического вектора развития. В обеспечении максимальной согласованности промышленной политики регионов страны важную роль должны сыграть межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия.

Таким образом, в наиболее общем виде суть концепции промышленной политики региона заключается в выборе и обосновании направленности

промышленного развития, укладывающейся в общую стратегию государственной региональной политики.

18. Энергетические кризисы: сущность, причины возникновения, меры по ликвидации и предупреждению. Понятие энергетической безопасности хозяйственных систем

Энергетический кризис - кризис, вызванный острым недостатком первичных источников энергии. Энергетический кризис отражает диспропорции между ростом потребления энергосырья и объемом его производства.

Энергетический кризис один из структурных кризисов мирового капиталистического хозяйства, вызванный увеличивавшимся дефицитом нефти в развитых капиталистических странах. Развивался как часть сырьевого кризиса и нашел выражение в таких явлениях, как нарастание неспособности развитых капиталистических стран удовлетворить свои потребности за счет первичных энергоресурсов, добываемых в национальных границах, коренная ломка колониально-монополистические системы обеспечения их нефтью из развивающихся стран, национализация иностранных нефтяных концессий и беспрецедентное повышение самими развивающимися странами мировых рыночных цен на нефть, резкое ухудшение в связи с этим состояния платежных балансов развитых капиталистических стран, накопление у нефтедобывающих развивающихся стран огромных сумм долларов, вырученных от продажи нефти.

Энергетическая безопасность (ЭБ) – это состояние защищённости жизненно важных «Энергетических интересов» личности, общества и государства о внутренних и внешних угроз. Указанные интересы сводятся к бесперебойному обеспечению потребителей экономически доступными ТЭР приемлемого качества: в нормальных условиях – к обеспечению в полном объеме обоснованных потребителей; Чрезвычайных ситуациях – к гарантированному обеспечению минимально необходимого объема потребностей, т.е. это уверенность в том, что энергия будет у потребителя в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях.

Для стран, обладающих незначительными собственными ТЭР, ЭБ сводится к надёжности и гарантированности внешних поставок; для среднеобеспеченных – к энергетической независимости и способности обойтись в критических ситуациях собственными ТЭР. Решающими для обеспечения ЭБ России являются **два внутренних фактора:**

а) осязаемое превышение на внутреннем рынке потенциального предложения над спросом;

б) высокий уровень живучести систем энергоснабжения и энергопотребления, их устойчивость к возмущающим воздействиям при реализации потенциальных угроз.

В настоящее время ЭБ России в основном обеспечивается, несмотря на низкую надёжность энергооборудования и малый ввод мощностей, не компенсирующий их выбитие. **Основная причина** – значительное снижение спроса в результате спада производства и резкого сокращения объёма строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры. Но с этой причиной связано основное опасение за ЭБ в ближайшие годы: как только спад сменился оживлением, а далее устойчивым ростом производства, глубоко изношенный, не имеющий достаточных заделов, технически отсталый производственный аппарат отраслей ТЭК может не удовлетворить спрос на ТЭР. К этому следует добавить, что потребители ТЭР “запустили” энергосбережение. Всё это является причинами превращения ЭБ в одну из актуальнейших проблем ТЭК России и отдельных регионов.

Вторая причина проблемы ЭБ состоит в том, что бюджетное финансирование резко сократилось, а возможности самофинансирования и привлечения внешних источников слабы.

Третьей причиной нестабильности ЭБ следует считать финансовую не стабильность предприятий и неплатежи, а также нестабильность поставок ТЭР.

Четвёртая причина – радикальное расширение круга угроз устойчивости энергоснабжения: к традиционным возмущающим воздействиям природного и технического характера добавляются воздействия экономического, политического и социального характера.

Среди экономических угроз ЭБ следует выделить высокий уровень монополизации ТЭР на федеральном и региональном уровнях и способность государственного регулирования естественных монополий в ТЭК. Монополисты диктуют уровень цен и товаров на ТЭР, навязывают потребителям уровень устойчивости энергопотребления, препятствуя зачастую проникновению на рынок альтернативных производителей.

К угрозам социально – политического характера относятся:

1. Трудовые и другие социальные конфликты и забастовки на предприятиях ТЭК и обеспечивающих ТЭК отраслях. Весьма опасной с позиции ЭБ является одностороннее прекращение поставок топлива, электрической и тепловой энергии потребителям, в том числе в рамках реагирования на неплатежи.

2. Региональные, этнические и другие политические конфликты, военные действия, диверсионно-террористические акты в районах размещения объектов ТЭК.

3. Экологические общественные движения в виде блокировок эксплуатации и пуска энергообъектов без тщательного обоснования и экспертизы данного объекта и соблюдения норм и законов.

Вышерассмотренные аспекты ЭБ относятся к России в целом, а для отдельных регионов эта проблема трансформируется в две региональные:

а) надёжность межрегиональных топливно-энергетических связей и поставок по ним;

б) самообеспеченность региона по ТЭР. К таким регионам относятся Дальний Восток, Забайкалье, Европейский Север.

Для другой группы регионов важнейшими угрозами ЭБ, включая и экологическую, рассматриваются аварии на трубопроводах газа и нефти, «перенасытивших» эти территории: Урал, Поволжье, Тюменская область.

Следует отметить особо регионы со значительными природными угрозами ЭБ. К ним относятся регионы, обеспечиваемые ТЭР Северным морским путём, а также частые землетрясения и наводнения в большинстве регионов Дальнего Востока.

19. Особенности, проблемы, перспективы развития экономики и организации управления отраслями и предприятиями ТЭК

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) - сложная межотраслевая система добычи и производства топлива и энергии, их транспортировки, распределения и использования.

В состав комплекса входит три крупных взаимосвязанных части:

- 1) топливная промышленность (добыча и переработка нефти, газа, угля и т.п.);
- 2) электроэнергетика;
- 3) транспортировка топлива и продуктов его переработки, тепла и электроэнергии (нефтепроводы, газопроводы, продуктопроводы, линии электропередачи).

Топливо-энергетический комплекс России (ТЭК) является основной составляющей экономики страны. Он обеспечивает жизнедеятельность всех отраслей национального хозяйства, консолидацию регионов, формирование значительной части бюджетных доходов и основной доли валютных поступлений из-за рубежа. Несмотря на наличие ряда проблем, ТЭК России продолжает оставаться одним из наиболее устойчиво работающих секторов экономики страны.

Одновременно, природно-ресурсный потенциал имеет огромное значение для экономического развития страны и внешнеэкономической деятельности ТЭК. Сегодня Россия занимает одно из первых мест в мире по разведанным запасам нефти. Запасы нефти учтены в недрах 40 субъектов Российской Федерации, из которых в 35 осуществляется добыча нефти.

Важнейшие проблемы ТЭК, которые представляют угрозу национальной безопасности России:

- спад производства, спад добычи нефти и газа;
- инвестиционное недофинансирование ТЭК;
- технический уровень и физическое состояние предприятий ТЭК, которые не отвечают современным требованиям, в том числе экологическим, износ основных фондов;
- неудовлетворительное состояние воспроизводства минерально-сырьевой базы;
- финансовая дестабилизация из-за роста неплатежей и долгов в бюджет;
- неэффективное использование энергетических ресурсов и энергетического потенциала;

- разрушение системы координации проектно-изыскательских и научно-исследовательских работ;
- снижение доходности бюджета, поскольку потребители оплачивают только около 50% продукции ТЭК;
- высокая зависимость наполнения бюджета от результатов деятельности ТЭК, что стимулирует экспорт.

Одна из проблем ТЭКа - в структуре потребления первичных энергоносителей. По-прежнему в производстве электроэнергии растет доля газа при одновременном снижении доли угля, атомной энергетики, ГЭС и пр. В связи с этим, наиболее острыми проблемами становятся вопросы, где взять дополнительные объемы газа и каким образом они будут доставлены потребителям, как внешним, так и внутренним.

По оценкам экспертов, ситуация в ближайшие три года для энергетики будет крайне тяжелой. Износ основных фондов в электроэнергетике увеличился и составил в 2005 году около 60%. Ситуацию усугубляет тот факт, что качественно изменился потребитель электроэнергии. Если в Москве в 1990-х годах потребление энергии распределялось между промышленностью и ЖКХ в пропорции 50/50, то в 2005 году этот показатель составлял 30/70, а к 2010 году пропорция станет 20/80. То есть, увеличивается именно тот сегмент потребления, которому никак нельзя ограничивать поставки электроэнергии.

Строительство новых АЭС и ГЭС – это капиталоемкие проекты (1 кВт новой установленной мощности стоит примерно \$1000-1100) с длительными сроками окупаемости. Так, по оценкам экспертов, срок строительства АЭС составляет 7-10 лет, окупаемости – 15 лет.

Большинство ГЭС, которые планирует строить РАО «ЕЭС», расположены в Восточной Сибири (Богучанская, Саяно-Шушенская и другие), вырабатываемая ими электроэнергия будет ориентирована на экспорт, в первую очередь в Китай, но не на внутренний рынок.

Помимо нежелания энергетиков переходить с газа на уголь, и их готовности и дальше перекладывать на плечи потребителей свои растущие затраты, есть и другие проблемы. Добыча угля все последние годы росла за счет экспорта. По заявлениям угольщиков, возможности для роста экспорта исчерпаны. Причина - больше нет свободных транспортных мощностей, в первую очередь портовых перевалочных терминалов. Чтобы и дальше увеличивать производство, нужно расширять угольные морские порты и строить новые. Угольные электростанции можно строить не на всей территории России, а только в относительной близости от угольных разрезов и шахт, это главным образом Сибирь, отчасти Дальний Восток. Железнодорожные тарифы при плече перевозки свыше 3 тысяч км съедают всю прибыль угольщиков. Поэтому европейская часть России, Северо-Западный регион, за редким исключением, например, Тульская область, выпадают из сферы возможных интересов угольщиков. А ведь именно эти регионы являются энергодефицитными и именно здесь расположена большая часть тепловых электростанций, которые можно перевести на уголь.

В стратегии развития нефтегазового комплекса на период до 2015 г. прогнозирует рост добычи нефти к 2015 г. до 530 млн. тонн, газа - до 740 млрд куб. м. Переработка нефти к 2015 г. ожидается в объеме 210 млн. тонн, экспорт - порядка 310 млн тонн. Реализация программы развития нефтегазового комплекса потребует капвложений в нефтегазовый комплекс за ближайшие 10 лет в объеме \$270 млрд.

Естественно, в перспективе предполагается наращивать экспорт нефти и в страны СНГ, и в государства Европейского Союза, и в США, что отражено в энергетической стратегии Российской Федерации.

В то же время, немалое влияние на экспортный потенциал российского ТЭК оказывает внутренняя энергоэффективность. По энергорасточительности Россия сегодня занимает 10-е место в мире.

Важной сферой развития ТЭК России является проблема привлечения иностранных инвестиций. Для проведения в жизнь всех мероприятий развития отрасли недостаточно лишь собственных средств предприятий ТЭК и государственного финансирования. Огромное значение имеет привлечение иностранных инвестиций в топливно-энергетический комплекс Российской Федерации и улучшение инвестиционного климата.

В целом, перспективы внешнеэкономических связей ТЭК РФ будут зависеть от рациональности и эффективности государственной политики в данной сфере, повышения уровня воспроизводства ресурсной базы, улучшения показателей внутренней энергоэффективности, привлечения инвестиций в отрасль и общей стабильности мировых энергетических рынков.

20. Особенности, проблемы, перспективы развития машиностроительного и металлургического комплекса

Металлургический комплекс включает черную и цветную металлургию, то есть совокупность связанных между собой отраслей и стадий производственного процесса от добычи сырья до выпуска готовой продукции - чёрных и цветных металлов и их сплавов. К чёрным металлам относят железо, марганец, хром. Все остальные - цветные.

Черная металлургия охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделиями дальнейшего передела.

Значение черной металлургии заключается в том, что она служит основой развития машиностроения (одна треть производимого металла идет в машиностроение), строительство (1/4 металла идет в строительство). Кроме того, продукция черной металлургии имеет экспортное значение.

В состав черной металлургии входят следующие основные подотрасли:

- добыча и обогащение рудного сырья для черной металлургии (железных, марганцевых и хромитовых руд);
- добыча и обогащение нерудного сырья для черной металлургии (флюсовых известняков, огнеупорных глин и т.п.);
- производство черных металлов (чугуна, стали, проката, доменных

ферросплавов, металлических порошков черных металлов);

- производство стальных и чугунных труб;
- коксохимическая промышленность (производство кокса, коксового газа и пр.);
- вторичная обработка черных металлов (разделка лома и отходов черных металлов).

Собственно металлургическим циклом является производство чугуна, стали и проката. Предприятия, выпускающие чугун, сталь и прокат, относятся к металлургическим предприятиям полного цикла.

Предприятия без выплавки чугуна относят к так называемой передельной металлургии. «Малая металлургия» представляет собой выпуск стали и проката на машиностроительных заводах. Основным типом предприятий черной металлургии являются комбинаты.

В размещении черной металлургии полного цикла большую роль играет сырье и топливо, особенно велика роль сочетаний железных руд и коксующихся углей. Особенностью размещения отраслей является их территориальное несовпадение, так как запасы железной руды сосредоточены, в основном, в европейской части, а топлива - преимущественно в восточных районах России. Комбинаты создают у сырьевых (Урал) или топливных баз (Кузбасс), а иногда между ними (Череповец). При размещении учитывают также обеспечение водой, электроэнергией, природным газом.

Основной особенностью функционирования современного отечественного **металлургического комплекса** является значительная доля производства на основе давальческого сырья (толлинг), когда лицо - владелец сырья передает его предприятию-переработчику, сохраняя за собой право собственности на готовую продукцию, возмещая производителю издержки по переработке и выплачивая согласованный процент доходности. Особенно ярко этот процесс проявляется в производстве алюминия.

Активная переориентация в 90-е гг. XX в. предприятий отечественного металлургического комплекса на внешние рынки позволила им сохранить относительно удовлетворительное финансовое положение, что сказалось, в частности, на масштабах их инвестиционной деятельности. Удельный вес инвестиций в основной капитал комплекса в объеме капитальных вложений в целом по экономике за этот период стабильно превышал предреформенный уровень. В результате в начале XXI в. степень износа основных фондов комплекса оказалась ниже среднепромышленного, многим предприятиям удалось в определенной степени модернизировать свой производственный аппарат.

В последнее десятилетие произошли существенные изменения в институциональной и организационно-хозяйственной структуре комплекса. Сегодня подавляющая часть металлургической продукции производится на негосударственных предприятиях, 40-45% - на предприятиях совместной (российской и иностранной) формы собственности.

Машиностроение объединяет следующие отрасли обрабатывающей промышленности: производство промышленных машин и оборудования,

электронная и электротехническая промышленность, транспортное машиностроение, станкоинструментальная промышленность, приборостроение и промышленность средств связи, металлообработка.

По функциональному назначению машиностроения в нем можно выделить следующие крупные агрегаты: высокотехнологичные отрасли (преимущественно машиностроение ОПК); структурообразующие отрасли (станкостроение, приборостроение и электротехническая промышленность); машиностроение для АПК (тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для легкой и пищевой промышленности и производство бытовых приборов); машиностроение для строительного комплекса (строительно-дорожное и коммунальное машиностроение, частично тяжелое и транспортное машиностроение); машиностроение для ТЭК (химическое, нефтяное и газовое машиностроение); машиностроение для инфраструктуры (автомобилестроение, промышленность средств связи, частично тяжелое и транспортное машиностроение).

Отрасли машиностроения и ОПК, обладающие большим научно-техническим потенциалом и способные в короткие сроки создать конкурентоспособные изделия для мирового и внутреннего рынков (самолетостроение, ракетно-космические производства, атомная промышленность, производство вооружения и военной техники, отчасти энергетическое машиностроение и электротехника, тяжелое станкостроение), отличаются тем, что их продукция, способная выйти на внешние рынки, сталкивается с особо острой конкуренцией, а иностранные инвестиции чаще, чем в иных случаях, обусловлены политическими условиями, отражающими интересы зарубежных конкурентов, как правило, представленных крупными транснациональными корпорациями. В рамках этой группы отраслей могут потребоваться крупные прямые государственные инвестиции и субсидии, дополняемые созданием условий для формирования внутреннего и внешнего спроса (государственная поддержка при организации сбыта на внешних рынках, политическая поддержка, предоставление государственных гарантий, а также связанных международных кредитов для закупки отечественной высокотехнологичной продукции).

Отрасли, характеризующиеся значительным техническим отставанием, не способные в короткие сроки выйти на внешние рынки, но за которыми нужно сохранить значительную долю внутреннего рынка (автомобильная промышленность, транспортное, дорожное, сельскохозяйственное машиностроение), нуждаются в мерах, направленных на стимулирование внутреннего и внешнего спроса (защитные импортные тарифы и сертификация импортируемой продукции в пределах, допускаемых международными нормами, общепризнанные методы нетарифного регулирования и т.п.).

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

1. Прибыль, издержки и рентабельность производства (понятия, сущность, классификация и методы расчета)

В качестве **прибыли** в рыночной экономике понимают вознаграждение за использования специфического фактора производства - предпринимательства. Предпринимательство является специфическим фактором, так как в отличие от капитала и земли - неосязуемо и не выступает в материально-вещественной форме. Поэтому с данных позиций довольно трудно определить количественно полученную предприятием прибыль.

Прибыль обычно определяют как разность между выручкой и полными издержками. При данной постановке, чтобы определить прибыль, необходимо качественно оценить выручку и полные издержки. Выручка определяется наиболее просто как произведение количества реализованной продукции на цену единицы товара. При определении полных издержек на предприятии всегда возникает вопрос о том, что следует учитывать в составе полных издержек.

С позиции бухгалтера в **издержки** предприятия необходимо включить все денежные расходы, которые предприятие несет на приобретение машин и оборудования сельскохозяйственного назначения, сырья и материалов, на выплату заработной платы работникам, т.е. на приобретение основных ресурсов и на осуществление производственного процесса по выпуску товаров и услуг. Все эти издержки являются по отношению к предприятию внешними и поэтому их обычно называют **внешними издержками**. Внешние издержки, или бухгалтерские издержки, включают в себя только явные денежные затраты.

Прибыль, полученная как разность между валовой выручкой и бухгалтерскими издержками, есть **бухгалтерская прибыль**. Однако из экономической теории известно, что в экономические издержки, а это более широкий спектр издержек, чем бухгалтерские издержки, должны включаться все затраты по использованию всех факторов производства, независимо от того, покупаются ли они на рынке или являются собственностью предприятия.

Используя собственные ресурсы, в том числе и собственные предпринимательские способности, предприятие как владелец этих факторов не несет явных денежных затрат. Затраты предприятия по использованию собственных ресурсов обычно называют **внутренними издержками**. Эта группа издержек может быть представлена в виде денежных платежей при их альтернативном использовании вне предприятия. Потери предприятием этих платежей может быть приравнена к затратам.

Доход предпринимателя может складываться из двух частей: оплата труда предпринимателя за организацию и ведения дела; оплата за использование капитала предпринимателя как собственнику данного капитала (данная оплата может быть выражена в виде годовой процентной ставки за использование капитала). Доход предпринимателя с точки зрения бухгалтера - это прибыль, но с точки зрения экономиста - это элементы издержек. Таким образом, экономическая прибыль возникает в том случае, если общая выручка превышает все издержки - внешние и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль на капитал в размере процента.

В *процессе формирования прибыли* отражаются все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия: уровень использования основных и оборотных средств (капитала), технологии, организации производства и труда. Абсолютная величина прибыли показывает результаты снижения себестоимости и рост объема реализованной продукции.

Реализация продукции является основным источником дохода предприятия и одним из важных показателей, планируемых на предприятии. Денежные средства, поступающие на расчетный счет предприятия за реализованную продукцию, называются *выручкой от реализации*. Из выручки от реализации продукции предприятия возмещаются производственные затраты на израсходованные материальные ценности, формируется амортизационный фонд. Оставшаяся часть - это чистая продукция, или иногда ее называют *валовой доход*.

Из валового дохода исключается заработная плата с учетом отчислений в социальные фонды, а также налог на добавленную стоимость и акцизы. В результате формируется *прибыль от реализации продукции*, которая является основной формой накопления капитала на производственном предприятии.

Реализацию продукции предприятие осуществляет по оптовым ценам и часть полученной прибыли вносит в государственный бюджет в виде налога на добавленную стоимость и налога по акцизам.

Налог на добавленную стоимость определяется как произведение стоимости материальных затрат на величину установленной ставки. *Налог на акцизы* определяется как произведение стоимости валовой продукции на ставку налога.

Помимо прибыли от реализации, результаты деятельности предприятия оцениваются по балансовой (общей) и чистой прибыли.

Балансовая прибыль включает дополнительно к прибыли реализации прибыль подсобных и обслуживающих производств, не связанных непосредственно с основной деятельностью предприятия, прибыль от долевого участия в совместных предприятиях, сдачи имущества в аренду, различные дивиденды, а также убытки от прочих хозяйственных операций (например, пени, штрафы, неустойки, и др., уплаченные или полученные в связи с нарушением хозяйственных договоров). В балансовой прибыли учитываются льготы по налогу на прибыль.

В балансе предприятия выделяются валовая и чистая прибыль. *Валовая прибыль* - это разница доходов и расходов предприятия до уплаты налогов. *Чистая прибыль* - остаток после уплаты из валовой прибыли установленных законом налогов (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и акцизы, налог на имущество, проценты за кредиты банка). Чистая прибыль предприятия используется на собственные нужды.

Рентабельность - это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов.

В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет включают чистую прибыль) или к затраченным

средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия.

В зависимости от цели расчетов наиболее часто рентабельность предприятия определяют посредством процентного отношения прибыли к следующим показателям: товарооборот; издержки обращения; оборотные средства; основные средства; средства на оплату труда; собственный капитал; капитал (совокупный капитал предприятия, включающий собственные и заемные средства).

2. Развитие кооперации в РФ

Потребительская кооперация в России зародилась в 1831 году.

Согласно Закону РФ "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации", принятому в июле 1997 года, **потребительская кооперация** - это система потребительских обществ и их союзов, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов.

Периодизация этапов развития российской потребительской кооперации:

- докооперативные потребительские хозяйства - (до середины 19 в.);
- потребительские кооперативы в дореволюционной России (до апреля 1918 г.);
- потребительская кооперация в советской России (до 25 декабря 1990 г.);
- отсутствие кооперации как правовой формы хозяйствования (с 25 декабря 1990 г. по 19 июня 1992 г.);
- потребительская кооперация в РФ (с 19 июня 1992 г. по настоящее время).

Их классификации видно, что на момент появления нового государства - Российской Федерации 12 июня 1991 г. - кооперативы, как правовая форма хозяйствования, в стране отсутствовали.

В XXI веке условия развития кооперации изменяются по сравнению с концом XIX - началом XX века. Рыночная экономическая система достигла такого уровня развития, при которой значительно возрос уровень жизни населения высоко развитых стран. Расширение количества предоставляемых услуг для удовлетворения потребностей людей всё больше становится привычным для обычных рыночных связей. Повышение уровня жизни населения сопровождается индивидуализацией потребностей и потребления.

Расширение ассортимента предлагаемых товаров, услуг, использование информационных сетей для их реализации, применение агрессивной маркетинговой стратегии крупными фирмами значительно сужает поле деятельности потребительской торговой кооперации, которая основана на массовом спросе или спросе на товары повседневного, массового потребления. Индивидуализация потребностей и спроса предъявляет новые требования к потребительской кооперации.

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы (некоммерческие организации):

- перерабатывающие;
- сбытовые (торговые);
- обслуживающие;
- снабженческие;
- кредитные;
- страховые и др.

На 1 января 2006 года по данным Росстата функционировало **около 20 тысяч** сельскохозяйственных **производственных кооперативов** и только **911** сельскохозяйственных **потребительских кооперативов** (из которых 141 перерабатывающий, 161 снабженческо-сбытовых, 501 кредитный и 108 прочих).

Можно отметить некоторые **особенности** вновь создаваемых сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Так по оперативным данным, в составе членов сельскохозяйственных **кредитных** потребительских кооперативов преобладают **личные подсобные хозяйства - 68%** и крестьянские (фермерские) хозяйства - 23%, то есть эти хозяйства в структуре вновь созданных кредитных кооперативов занимают более 90%.

Если сказать о профиле потребительских кооперативов, то вновь созданные **перерабатывающие** кооперативы занимаются первичной переработкой молока, мяса, плодоовощной продукции, маслосемян, рыбы, зерна, производят для собственных нужд комбикорма. Значительная часть субсидируемых кредитов в этом случае направляется на пополнение оборотных средств.

Снабженческо-сбытовые кооперативы занимаются в основном закупом сельскохозяйственной продукции у населения, в том числе молока и мяса.

Сельскохозяйственные **кредитные** кооперативы занимаются предоставлением займов своим членам на приобретение ГСМ, запасных частей и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ.

Основные результаты деятельности потребительских кооперативов.

За январь-сентябрь 2007 года совокупный объем хозяйственной деятельности всех отраслей составил 120 млрд. руб., с ростом в сопоставимых ценах на 9 процентов к январю-сентябрю 2006 года.

Закуплено сельскохозяйственной продукции и сырья на 9,7 млрд. рублей. Закупки увеличились на 12,6 процента к соответствующему периоду прошлого года.

В розничной торговле продано товаров на 83 млрд. руб. с ростом в сопоставимых ценах к январю-сентябрю 2006 года на 10,4 процента.

Оборот общественного питания составил 7,4 млрд. руб. и возрос в сопоставимых ценах к январю-сентябрю 2006 года на 11 процентов.

Оборот оптовой торговли за январь-сентябрь 2007 года сложился в сумме 5,9 млрд. рублей, увеличившись на 8,8 процента к аналогичному периоду 2006 года.

В кооперативной промышленности произведено продукции на 11,6 млрд. руб. Это на 2 процента меньше в сопоставимых ценах, чем в январе-сентябре 2006 года.

3. Рента, экономическая природа и сущность, виды ренты и рентные платежи

Главная особенность экономических отношений, связанных с использованием земли как невозпроизводимого, ограниченного природного фактора, - существование земельной ренты. Отдавая землю в аренду предпринимателям, землевладельцы получают за это определенную плату - ренту.

Именно ограниченность, неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов отличают рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли.

Источники возникновения ренты:

- абсолютная ценность всех видов природных ресурсов;
- различия в условиях добычи и использования природных ресурсов;
- монополия деятельность;
- право собственности на результаты производства сверхрентбельных, подакцизных товаров;
- право собственности на имущество; право собственности на результаты торгово-спекулятивных операций;
- право собственности на результаты экспортно-импортных операций и др.

Земельная рента является экономической формой реализации земельной собственности. Её размер определяется в договоре об аренде. Она уплачивается за всё время, на которое земельный собственник по договору ссудил, т.е. сдал землю в аренду. По истечении срока аренды земельный собственник вправе пересмотреть размер земельной ренты.

Собственник земли обладает монополией частной собственности на землю и это позволяет ему независимо от того, ведёт он хозяйственную деятельность или нет, получать доход в виде земельной ренты. Однако земля различается по своему качеству (плодородию, климату и т.д.) и местоположению (наличие инфраструктуры). Поэтому земельная имеет свои формы:

- абсолютная (чистая);
- дифференциальная;
- экологическая.

Абсолютная (чистая) рента – платежи, устанавливаемые землевладельцем за пользование землёй независимо от качества земли и её местоположения, т.е. абсолютно со всех земельных участков и абсолютно одинаковой величины. Причиной образования абсолютной земельной ренты является монополия частной собственности на землю. Источником абсолютной земельной ренты является труд сельскохозяйственных работников.

Дифференциальная рента – это платежи, устанавливаемые землевладельцем за пользование землёй в зависимости от её качественных характеристик и местоположения. Дифференциальная рента связана с монополией на землю, как объект хозяйствования. На лучших и средних по качеству землях предприниматели получают добавочную прибыль (сверхприбыль), которая принимает форму дифференциальной ренты.

Дифференциальная земельная рента существует в двух видах:

- дифференциальная рента I;
- дифференциальная рента II.

Дифференциальная рента I связана с различием в качестве земли. Образуется на средних и лучших по плодородию землях. Полностью присваивается земельным собственником.

Дифференциальная рента II связана с добавочным вложением капитала: с применением прогрессивных биотехнологий, использованием новых сортов растений, удобрений и т.д. Это позволяет на средних и лучших землях получать сверхприбыль, задействовать худшие земли и получать от них доход в виде абсолютной (чистой) ренты.

Особое место занимает **экологическая рента**. Условиями её образования являются: качество естественной природной среды, уровень загрязнения среды обитания, её благоустройство. По мере ухудшения качества естественной природной среды существенно растёт стоимость жизни. Экологическая рента фиксируется в более высокой арендной плате за землю, расположенную в лучших природных и экологических условиях.

Размер земельной ренты является определяющим фактором на рынке земли (природных ресурсов), т.к. владелец денег, имея определённую сумму денег, может эти деньги положить в банк и получать доход в виде процента. Но может потратить эти деньги на покупку земельного участка. (альтернативная стоимость принимаемого решения). Поэтому он рассчитывает получить за землю такую сумму, которая, будучи помещена в банк, принесёт ему доход в форме процента, равного ренте.

Основной формой, в которой реализуется право собственности на доходы от ресурсного капитала, являются **платежи**, имеющие рентную основу. В качестве экономического механизма перераспределения рентных доходов используются платежи. Система платежей при пользовании недрами в России впервые была установлена Законом РФ от 21 февраля 1992 г. № 2395 - 1 "О недрах".

Рентные платежи:

Акцизы на нефть и газ устанавливаются на сырьё, добываемое из месторождений с относительно лучшими горно-геологическими и экономико-географическими характеристиками.

Платежи за пользование недрами - следующий механизм перераспределения рентных доходов. С пользователей недр взимаются платежи за поиск, разведку месторождений полезных ископаемых, их добычу и пользование недрами в иных целях (роялти). Порядок и условия взимания платежей за пользование недрами, критерии определения ставок устанавливаются

Правительством РФ. Окончательные размеры этих платежей устанавливаются при предоставлении лицензии на пользование недрами.

Распределение платежей за добычу полезных ископаемых из уникальных месторождений и групп месторождений федерального значения между бюджетами разных уровней может устанавливаться в иных пропорциях. Пропорции устанавливаются по соглашению всех заинтересованных сторон. В спорных случаях решение по этому вопросу принимает Федеральное собрание РФ.

Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы производят пользователи недр, осуществляющие добычу всех видов полезных ископаемых, разведанных за счет государственных средств, независимо от форм собственности. Сумма отчислений определяется по формуле: *сумма отчислений = стоимость первого товарного продукта по ценам его реализации умноженная на ставку отчислений (в процентах от стоимости первого товарного продукта)*.

4. Себестоимость и цена продукции в условиях рынка, ценовая политика

Хозяйственно-производственная деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы, отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции (работ, услуг), что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

Себестоимость продукции - это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции и оказанием услуг, то есть все то, во что обходится предприятию производство и реализацию продукта (продукции).

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Но, помимо затрат, прямо или косвенно обусловленных процессом производства, предприятие несет и непосредственные затраты, которые не связаны с выпуском продукции (работ, услуг) и в себестоимость, как правило, не включаются, это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Фирмы, занимающиеся производственной деятельностью, определяют *издержки производства*, а фирмы, осуществляющие сбытовую,

снабженческую, торгово-посредническую деятельность, - **издержки обращения**.

Конкретный состав затрат, которые могут быть отнесены на издержки производства и обращения, регулируются законодательно практически во всех странах. Это связано с особенностями налоговой системы и необходимостью различать затраты фирмы по источникам их возмещения (включаемые в себестоимость продукции и, следовательно, возмещаемые за счет цен на нее и возмещаемые из прибыли, остающейся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и других обязательных платежей).

В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность.

Цена - денежное выражение стоимости товара - продукции (изделий, работ, услуг), т.е. то количество (сумма) денег, которое покупатель платит за товар.

Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов: спроса и предложения, издержек производства, цен конкурентов и др. Спрос на товар определяет максимальную цену, которую могут установить фирмы. Валовые издержки производства (сумма постоянных и переменных издержек) определяют минимальную ее величину. Существенное влияние на цену оказывают поведение конкурентов и цены на их продукцию.

Важнейшим **фактором ценообразования** является также государственное регулирование цен. Существуют прямые и косвенные способы воздействия государства на цены.

Прямые (административные) способы - это установление определенного порядка ценообразования; **косвенные (экономические)** - направлены на изменение конъюнктуры рынка, создание определенного положения в области финансов, валютных и налоговых операций, оплаты труда.

Ценовая политика предприятия - это установление (определение) цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях; включает выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и другие аспекты.

Существуют три основные цели ценовой политики:

- обеспечение выживаемости;
- максимизация прибыли;
- удержание рынка.

Обеспечение выживаемости (сбыта) - главная цель фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются объем сбыта (продаж) и

доля на рынке. Для захвата большей доли рынка и увеличения объема сбыта используются заниженные цены.

К **максимизации прибыли** стремятся не только компании, имеющие устойчивое положение на рынке, но и не слишком уверенные в своем будущем фирмы, пытающиеся максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру рынка. В этих условиях фирма делает оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают максимальную прибыль.

Удержание рынка состоит в сохранении фирмой существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности.

5. Цена земли и принципы ее определения

Земля является предметом не только аренды, но и купли-продажи. В капиталистическом обществе земля покупается как для производства сельскохозяйственных продуктов и добычи природных ископаемых, так и для строительства производственных и жилых зданий, сооружений, дорог, аэропортов, различных испытательных полигонов и т.п.

Владелец земельного участка расстанется с ним лишь в том случае, если полученная от продажи сумма, будучи положена в банк, принесет в виде процента доход не меньший, чем получаемая им с этого участка рента. Иначе говоря, **цена земли** – это капитализированная рента. При прочих равных условиях именно величина ренты определяет цену земли. Она прямо пропорциональна размеру ренты и обратно пропорциональна норме ссудного процента. Формула цены земли имеет следующий вид:

$$A=r/S*100$$

где r – рента;

S – норма ссудного процента;

A – цена земли.

Помимо того, что цена земли зависит от ренты и банковского процента, ее уровень зависит и от таких факторов, как спрос и предложение на рынке земельных ресурсов.

Цена земли имеет тенденцию к росту, нередко прерываемую в периоды экономических кризисов. Это связано не только с динамикой нормы ссудного процента, сколько с увеличением ренты. Особенно быстро растет доход с городских земельных участков. Монопольная рента с участков земли, где производятся уникальные продукты или где добываются редкие полезные ископаемые, также способствует быстрому росту цен на эти участки.

Маркс предлагает два возможных варианта повышения цены земли:

I. Цена земли может повыситься, хотя рента не повышается:

- 1) вследствие понижения ставки процента, благодаря чему рента продается дороже, а потому капитализированная рента, цена земли возрастет;
- 2) потому что вырастает процент на капитал, присоединенный к земле.

II. Цена земли может повыситься потому, что увеличивается рента.

Маркс считает, что из повышения цены земли нельзя непосредственно делать вывода, что рента повысилась, и из повышения ренты, которая всегда влечет за собой повышение цены земли, нельзя непосредственно делать вывода, что продукт земли увеличился.

6. Основы хозрасчета и теории издержек (задачи и основные понятия, определение результатов деятельности, уровень издержек, технико-организационные условия производства и их влияние на уровень издержек)

Хозяйственный (коммерческий) расчет - это метод хозяйствования, основанный на соизмерении расходов и доходов с целью обеспечения безубыточной деятельности организации.

В рыночной экономике все организации - хозрасчетные, за исключением унитарных, которые дополнительно финансируются из бюджета.

Основные принципы хозяйственного расчета следующие:

- экономическая самостоятельность;
- самокупаемость и самофинансирование;
- экономическая заинтересованность и ответственность за результаты деятельности;
- конкурентоспособность и свобода предпринимательства;
- экологическая безопасность;
- учет, контроль, анализ расходов и доходов, соблюдение режима экономии и бережливости.

Принцип экономической самостоятельности предполагает свободу выбора организационно-правовой формы и формы хозяйствования, разработки производственной программы, определения каналов и способов сбыта продукции. Организации могут предоставлять оперативно-хозяйственную самостоятельность своим производственным подразделениям.

Самокупаемость - главный принцип коммерческого расчета. Он означает не только покрытие выручкой произведенных затрат, но и покрытие расходов по текущему ведению хозяйства, которые не относятся на себестоимость. Таким образом, самокупаемость - это состояние финансов организации, при котором расходы полностью покрываются собственными доходами.

Самофинансирование - это финансово-хозяйственная деятельность организации, при которой не только текущие расходы, но и капитальные вложения, а также расходы текущих периодов обеспечиваются из собственных источников.

Экономическая заинтересованность предполагает, что величина денежных средств, оставляемых в распоряжении коллектива, напрямую зависит от результатов его работы; **экономическая ответственность** заключается в том, что коллектив отвечает денежными средствами за невыполнение и срыв договорных обязательств.

Конкурентоспособность предполагает соответствие производимой продукции запросам покупателей, а также наличие постоянных покупателей и

рынков сбыта; свобода предпринимательства - право организации использовать экономические ресурсы для производства продукции по собственному выбору и продажи продукции на выбранных рынках.

Хорошо налаженный *бухгалтерский и оперативный учет* обеспечивает получение своевременной информации, контроль и проведение глубокого анализа результатов деятельности, выявление резервов, соблюдение режима экономии и бережливости.

Принципы хозрасчета едины для организаций различных форм собственности.

Затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности, называются **издержками производства**.

С экономической точки зрения издержки представляют собой стоимость всех затрачиваемых материалов и услуг. Поэтому каждая фирма заинтересована в анализе затрат в динамике их соотношения с уровнем цены на продукт.

Существуют **два подхода к оценке затрат** бухгалтерский и экономический. И бухгалтеры, и экономисты согласны с тем, что издержки фирмы в любой период равны стоимости ресурсов, использованных для производства реализованных в течении этого периода товаров и услуг. В финансовых отчетах фирмы зафиксированы *фактические (явные) затраты*, которые представляют собой денежные ресурсы на оплату используемых производственных ресурсов (сырье, материалы, амортизация, труд и т. д.). Однако экономисты, кроме явных, учитывают и *неявные затраты*.

Любая фирма стремится получить **максимум прибыли при минимальных совокупных затратах**. Естественно, что минимальный объем совокупных затрат меняется в зависимости от объема производства. Однако составляющие совокупных затрат по-разному реагируют на изменение объема производства. Это относится, в первую очередь, к расходам на оплату обслуживающего персонала и оплату производственных рабочих. Поэтому совокупные общие затраты делятся на **постоянные** и **переменные**.

Решения всегда принимаются на основе сопоставления дополнительных затрат с дополнительными выгодами. *Дополнительные затраты* - это предельные затраты или предельные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукта наиболее дешевым способом.

В большинстве производств экономия, а, следовательно, и выгода, достигаются на масштабах. Если деловые люди не видят способа произвести большой объем продукции, они не станут производить ничего. Их решения направляются ожидаемыми **предельными затратами**.

На практике **прибыль** есть излишек выручки над затратами капитала. Прибыль представляет собой конкретную цель, к которой стремится каждый предприниматель, а издержки производства - затраты на достижение этой цели.

На уровень издержек сильно влияют *техничко-организационные условия производства*. Снижение себестоимости может произойти при создании автоматизированных систем управления, использовании ЭВМ, совершенствовании и модернизации существующей техники и технологии. Уменьшаются затраты и в результате комплексного использования сырья, применения экономичных заменителей, полного использования отходов в производстве. Большой резерв таит в себе и совершенствование продукции, снижение ее материалоемкости и трудоемкости, снижение веса машин и оборудования, уменьшение габаритных размеров и т. д.

Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

7. Продовольственная безопасность РФ. Сущность и проблемы

Продовольственная безопасность – одна из составляющих внутренней экономической безопасности. В экономической литературе продовольственная безопасность – это относительно новая экономическая категория. Исходный английский термин – (food security) переводится двояко: как продовольственная безопасность и как продовольственная обеспеченность. Второй вариант перевода точнее отражает смысл этой категории, так как подразумевает обеспечение гарантированной экономической доступности продуктов питания для населения, хотя подстрочнику больше соответствует первый вариант.

Общество уже на ранних этапах своего развития и организации формирует специфические механизмы и правила обеспечения минимума удовлетворения жизненно важных потребностей. Однако *уровень продовольственного обеспечения*, его структура и механизмы находятся в прямой зависимости от объемов производства сельскохозяйственных продуктов и только потом – от уровня развития перерабатывающих отраслей, торговли.

Важнейшим инструментом продовольственного обеспечения становится рынок, который через систему ценообразования, спроса и предложения влияет на формирование необходимых запасов и уровня потребления. Вместе с тем в обществе сохраняются и наблюдаются значительные расхождения в структуре и нормах потребления в зависимости от социальной принадлежности и уровня дохода.

Продовольственная безопасность – это совокупность экономических отношений в обществе, возникающих по поводу обеспечения всех его членов продуктами питания, соответствующими нормативам по качеству и количеству.

При таком подходе становится возможным перевести решение проблемы на уровень государства, **целью** которой является обеспечение всем гражданам постоянного доступа к достаточному количеству продуктов питания. Эта политика, как нам представляется, должна опираться в основном на четыре

принципа: 1) наличие, 2) стабильность, 3) эффективность использования, 4) доступность, под которыми подразумевается, что:

- продукты питания должны иметься в наличии в результате местного производства, использования запасов или импорта;

- наличие продуктов должно быть стабильным. Люди имеют ежедневные потребности, которые не должны страдать от внезапно произошедших или значительных перемен;

- продукты питания должны соответствующим образом перерабатываться, храниться и консервироваться, потребители должны быть уверены в том, что потребляемые ими продукты приемлемого качества и безопасны для здоровья, питание должно быть сбалансированным;

- продукты питания должны быть доступны как в отношении их физического наличия, так и в отношении покупательной способности. Четыре упомянутых выше принципа универсальны для всех времен и всех стран.

Основной проблемой продовольственной безопасности является угроза кризиса в агропромышленном комплексе.

Причины кризиса в агропромышленном комплексе коренятся:

- в несовершенстве макроэкономической политики и межотраслевых пропорций,

- низком платежеспособном спросе населения,

- низкой оплате труда в сельском хозяйстве,

- малом размере инвестиций в основной капитал и переливе капитала из аграрного сектора в другие сферы экономики.

Имеет место определенная *недооценка роли АПК в экономике страны*, в системе ее продовольственной и экономической безопасности, хотя сельскохозяйственную отрасль в полной мере можно считать базовой отраслью экономики, поскольку от нее зависит решение проблемы питания населения.

8. Экономическая сущность и значение интенсификации сельского хозяйства

Интенсификация сельского хозяйства - процесс обеспечения роста сельскохозяйственной продукции за счёт дополнительных, последовательно осуществляемых вложений средств производства и труда на единицу земельной площади, а также за счёт использования достижений научно-технического прогресса.

Интенсификация сельского хозяйства - одна из форм расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве. В отличие от экстенсивного развития, при котором увеличение производства сельскохозяйственной продукции осуществляется за счёт расширения земельной площади, роста поголовья скота и привлечения дополнительных трудовых ресурсов, интенсификация сельского хозяйства обеспечивает систематическое увеличение объёмов производства при неизменных (или даже сокращающихся) трудовых и земельных ресурсах, численности поголовья в результате повышения экономического плодородия почвы, улучшения породного состава и племенных качеств животных, роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота и птицы.

Это достигается за счёт комплексной механизации сельскохозяйственного производства, химизации и мелиорации земель, внедрения новой техники и прогрессивных технологий, достижений науки и передового опыта, более совершенных форм организации труда и производства, роста квалификации работников.

Интенсификация сельского хозяйства представляет собой экономическое выражение процесса воздействия на основные факторы природной среды, являющиеся основой сельскохозяйственного производства (дополнительные капитальные вложения на химизацию, механизацию, электрификацию, мелиорацию и др.).

Интенсификация сельскохозяйственного производства является частью научно-технического прогресса, но при этом важной задачей является выбор наиболее целесообразного уровня интенсивности использования земель в разных типах природной среды. Не всегда высокий уровень интенсивности бывает экономически и экологически целесообразным. Низкий уровень интенсивности использования отдельных типов природной среды иногда может быть более экономически эффективным (использование земельных угодий под пастбища, сенокосы и т.д.).

Уровень интенсификации сельского хозяйства характеризуется показателями затрат средств производства и живого труда, плотностью поголовья скота на единицу земельной площади, фондо- и энергообеспеченностью земельных угодий.

Эффективность интенсификации сельского хозяйства определяется выходом чистой продукции, чистого дохода (прибыли) с единицы земельной площади, ростом производительности труда и снижением затрат на единицу продукции.

До настоящего времени в сельском хозяйстве России господствовала **затратная система интенсификации** с химико-техногенной направленностью. В развитых странах мира ведутся разработки адаптивных систем земледелия с минимальным техногенным воздействием. Так, в США проводится реализация федеральной программы, известной под названием “Низкозатратное сельское хозяйство” с ориентацией на экологическую устойчивость агроэкосистем, соответствующей стратегии адаптивной интенсификации сельского хозяйства.

Для России, где большая часть земледельческой территории находится в условиях недостаточной тепло-влагообеспеченности, переход к адаптивной интенсификации сельскохозяйственного производства играет особенно важную роль. В сельском хозяйстве, где производство связано с живыми, саморазвивающимися организмами, важно использовать способность природных экосистем к саморегуляции и самовосстановлению.

9. Экономическая сущность процессов воспроизводства в сельском хозяйстве

Единство всех частей производственных отношений: производства, обмена и т.д. выступает более отчетливо, если подойти к производству как к

непрерывному процессу. Производство, рассматриваемое как постоянный повторяющийся процесс, есть воспроизводство.

Если производство совершается в одних и тех же объемах на протяжении некоторого времени, то такое воспроизводство называется простым. При возрастании объема производства на протяжении некоторого времени такое воспроизводство называется расширенным.

Отличие сельского хозяйства как отрасли материального производства от других отраслей проявляется, прежде всего, в том, что здесь в качестве главного средства производства выступает земля.

Земельные ресурсы, используемые в сельском хозяйстве, резко отличаются по плодородию и местоположению. В качестве специфических средств производства в сельском хозяйстве выступают живые организмы - растения и животные.

Экономический процесс воспроизводства в сельском хозяйстве переплетается с естественным, природным.

Сельское хозяйство ведется в различных почвенно-климатических условиях, и результаты сельскохозяйственного производства значительно зависят от природных условий.

В сельском хозяйстве рабочий период не совпадает с периодом производства, что приводит к большой сезонности производства, прежде всего в растениеводстве. В связи с этим сельхозтоваропроизводители вынуждены брать кредиты в случае нехватки собственных оборотных средств, результат же будет получен только осенью после реализации собранного урожая.

Сельскохозяйственная техника весьма специфична. Фактически в каждой подотрасли существует свой комплекс машин. Поэтому общая потребность в технике на единицу продукции здесь значительно выше, чем в промышленности.

Высокая фондоемкость отрасли, низкая скорость оборота капитала делают сельское хозяйство менее привлекательным для инвестиций по сравнению с другими отраслями и объективно усиливают потребность в помощи государства.

Существенной спецификой сельского хозяйства является его самовоспроизводство. Значительная часть произведенной продукции не реализуется на сторону, а остается внутри хозяйства на цели воспроизводства в качестве молодняка скота, семян, удобрений, кормов, поэтому не входит в состав товарной продукции и не принимает денежную форму, поскольку является внутривладельческим оборотом. Внутривладельческий оборот в общем объеме сельскохозяйственного производства составляет весьма большую долю и исчисляется десятками процентов.

Проблема расширенного воспроизводства основных отраслей сельского хозяйства имеет особое значение для формирования и развития рынка сельскохозяйственной продукции. Она актуальна сегодня не только по причине резкого отставания и сокращения объемов сельскохозяйственной продукции, но

и в силу острой необходимости для решения задачи продовольственного обеспечения страны.

Для цивилизованного рынка в сельском хозяйстве, как и для всей экономики народного хозяйства, характерно расширенное воспроизводство, независимо от форм собственности и хозяйствования. Оно как прежде может осуществляться двумя путями - экстенсивно и интенсивно. Расширение производства способно осуществляться экстенсивно, если расширяется только поле производства, и интенсивно, если применяются более эффективные средства производства, при которых внедряются новые технологии. Такой методологический подход является основой для расширенного воспроизводства, интенсификации сельского хозяйства, ее сущности, показателей и факторов.

Восстановление расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве - важнейшие условия стабилизации и роста экономики, формирования цивилизованного рынка. При этом ведущая роль должна принадлежать государству: введение государственного заказа на производство основных видов сельскохозяйственной продукции и беспроцентного государственного кредитования сельского хозяйства под закупки посевного зерна, сельскохозяйственных машин, горюче-смазочных материалов для проведения посевных работ и сбора урожая, а также выдача государственных субсидий для поддержки перспективных видов сельхозпроизводства.

10. Основные направления и ход аграрных преобразований в России

Аграрные преобразования в стране происходили по нескольким направлениям.

1. **Реформирование АПК**, включая земельную реформу, реорганизацию колхозов и совхозов, приватизацию предприятий отраслей, поставляющих сельскому хозяйству средства производства и услуги, перерабатывающих и доводящих до потребителя его продукцию. В стране формируются новые земельные отношения, основу которых составляет частное землевладение, представленное сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, хозяйствами населения, включающими личные подсобные хозяйства, садоводческие и огородные товарищества.

2. **Разгосударствление** системы закупок и реализации продукции, продовольственной оптовой и розничной торговли. В результате резко сократились закупки сельскохозяйственной продукции государственными заготовительными организациями и потребительской кооперацией. Стали развиваться новые каналы реализации, в том числе оптовые рынки, биржи, ярмарки и др.

3. **Изменение системы государственного регулирования аграрного сектора**: перестройка организационных структур и методов управления АПК. Начинает формироваться адекватная рынку финансово-кредитная

система, включающая ценовые дотации и компенсации, денежный кредит, выделяемый на льготных условиях, лизинг на поставку техники и оборудования, добровольное страхование сельскохозяйственной деятельности. Сельским товаропроизводителям предоставляются льготы по налогообложению.

4. Четвертое направление реформы связано с попытками освободить сельскохозяйственные организации от функций по содержанию объектов коммунального хозяйства и социальной инфраструктуры посредством передачи последних в ведение сельских муниципалитетов, сформировать систему социальной защиты безработных и стимулировать несельскохозяйственную занятость населения.

Аграрные преобразования были начаты спонтанно, без правовой, организационной и экономической подготовки, при игнорировании необходимости постепенного, поэтапного перехода к рыночной экономике. Отсутствие четкой концепции развития реформы, ее чрезмерная политизация и борьба по поводу аграрных преобразований различных политических сил и ветвей власти привели к противоречивости правовой, а недооценка готовности крестьян к коренным преобразованиям в аграрных отношениях усилила стремление провести и ускорить эти изменения административным путем. Относительно малые масштабы выхода крестьян из колхозов и совхозов нередко объяснялись противодействием руководства этих предприятий и местной администрации, а также недостаточностью материальной поддержки. Все это в той или иной степени имело место, но главное все же - игнорирование отсутствия желания у подавляющего большинства крестьян изменить ставший привычным уклад жизни, который сформировался у них в колхозах и совхозах и которого они лишились, выйдя из сельхозпредприятия.

11. Формирование и использование прибыли на предприятиях

В условиях рыночных отношений имеются *три основных источника получения прибыли.*

Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции и (или) уникальности продукта.

Второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру.

Третий источник связан с инновационной деятельности предприятия.

На предприятии прибыль формируется как сумма финансовых результатов по всем видам его деятельности.

Финансовый результат основной (обычной) деятельности отражает результат той основной деятельности, которая зафиксирована в уставе предприятия.

Финансовый результат операционной (финансовой) деятельности отражает результат финансовой деятельности и определяется как разность между операционными доходами и операционными расходами.

Финансовый результат от внереализационных операций отражает результаты внереализационных операций и определяется как разность между внереализационными доходами и внереализационными расходами.

Финансовый результат от действия чрезвычайных обстоятельств определяется как разность между чрезвычайными поступлениями и чрезвычайными расходами.

Объектом распределения является балансовая прибыль предприятия. Под ее **распределением** понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии.

Принципы распределения прибыли:

1) прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием;

2) прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены;

3) величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Основные направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определяются его учредительными документами или решением учредителей, в которых должно быть указано, какие фонды и в каких размерах создаются на предприятии за счет чистой прибыли и на какие цели они направляются.

Резервный фонд предназначается для покрытия непроизводительных потерь и убытков, покрытия балансового убытка предприятия за отчетный год, а также выплат дивидендов участникам при отсутствии или недостаточности для этих целей прибыли отчетного года.

Фонд накопления предназначается для финансового обеспечения производственного развития предприятия и иных аналогичных мероприятий по созданию нового имущества. За счет этого фонда осуществляется финансирование строительства новых производственных объектов, расширение и реконструкция предприятия, приобретение и модернизация оборудования, погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним, финансирование прироста собственных оборотных средств, финансирование капитальных вложений в развитие объектов социальной сферы: строительство жилья, лагерей отдыха детей, домов отдыха и т.д.

Фонд потребления аккумулирует средства, направляемые на осуществление мероприятий по развитию социальной сферы (кроме капитальных вложений) и материальному поощрению работников и иных

аналогичных мероприятий, не приводящих к образованию нового имущества предприятия (выплата дивидендов, процентов по акциям и вкладам, разовое премирование работников в виде единовременного поощрения за выполнение особо важных заданий; оказание материальной помощи; надбавки к пенсиям; предоставление льготного или бесплатного питания, оплата путевок на лечение и отдых).

21. Регулирование межотраслевого обмена в АПК

Обмен – это фаза общественного воспроизводства, связывающее производство и обусловленное им распределение, с одной стороны, и потребление – с другой. Общей предпосылкой обмена является общественное разделение труда. *Неэквивалентный межотраслевой обмен* – это ситуация сложившаяся на рынках, при которой соотношение обменных стоимостей отклоняется от эквивалентного (*паритетного*).

Каждая отрасль занимается производством уникальной продукции, которая продается по рыночной цене (номинальной). Обменная стоимость товаров (реальная цена) играет *центральную роль в межотраслевом взаимодействии*, определяя распределение доходов между отраслями и направление движения капиталов.

Эквивалентность межотраслевого обмена подразумевает установление определенных обменных стоимостей между товарами, производящимися в разных отраслях. В теории факторов производства *эквивалентность межотраслевого обмена достигается при таких ценах на товары, при котором их соотношение будет равно соотношению необходимых затрат на производство этих товаров*.

Проблема обеспечения эффективного межотраслевого обмена становится все более острой по мере развития структурных взаимосвязей современного агропродовольственного комплекса, расширения его масштабов, развития разветвленных отношений между его отраслями и сферами. Сложился разрыв между фундаментальными положениями теории структуры продуктовых рынков и эффективного межотраслевого обмена и практической деятельностью отдельных звеньев продуктовых сетей.

Концепция развития межотраслевого обмена в агропродовольственном комплексе предполагает взаимодействие государственного и рыночного регулирования. Задача государства состоит в формировании стратегии и приоритетов развития, обеспечении безопасности и эффективного государственного управления, а также в элиминировании тех проблем, которые связаны с так называемыми провалами рынка. В условиях разной эффективности производства в отраслях АПК, неоднородности технологической, организационной межотраслевой его структуры, снижения инвестиционной активности и отсутствия комплексной государственной политики синергетический эффект развития комплекса в целом определяется взаимной согласованностью проектов развития отдельных отраслей АПК и предприятий, то есть эффективностью межотраслевых связей.

Большое значение имеет стимулирование процессов кооперирования, вертикальной интеграции, формирование отраслевых союзов производителей в сельском хозяйстве как важной предпосылки встраивания в аграрные рынки механизмов снижения системных рисков, связанных с высокой неопределенностью условий, а также государственная поддержка лизинга отечественной техники и ограничения государственной поддержки лизинга импортной техники.

К инструментам государственного регулирования относятся:

- закупка сельскохозяйственной продукции, формирование федерального и региональных продовольственных фондов
- система регулирования цен сельхозпродукцию
- льготное и приоритетное кредитование инвестиционных проектов
- льготное страхование урожая определенных видов сельскохозяйственных культур
- дотации к ценам на продукты питания
- дифференциация в налогообложении производства отдельных видов продукции агропродовольственного комплекса
- экспортные и импортные квоты или субсидии на продукцию
- дифференциация транспортных тарифов на перевозки сельхозпродукции и продовольствия

13. Основы инновационной политики в АПК

Производство конкурентоспособной продукции возможно только при использовании достижений научно-технического прогресса, в основе которого лежат инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление сельскохозяйственного производства.

Необходимость активизации инновационного процесса во всех сферах народного хозяйства подтверждается многочисленными законами, постановлениями, концепциями, соглашениями.

Инновационная политика - это тот мощный рычаг, с помощью которого предстоит преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку, насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Переход к инновационной модели экономики означает не только стабилизацию, но и постепенное повышение технического и технологического уровня отечественного производства, приближение его к группе высокоразвитых стран мира.

Инновационная аграрная экономика формируется, когда агропромышленное производство базируется преимущественно на основе инновационной деятельности, которая невозможна без новых (в первую очередь компьютерных) технологий для формирования единого финансово-информационного пространства. Однако универсального сценария развития инноваций, применимого для всех стран, не существует. Построение

инновационной аграрной экономики - тяжелое и достаточно дорогое дело, поэтому каждая развитая страна ищет здесь свой подход.

Приоритеты в инновационной сфере:

- энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- инновации, способствующие заполнению внутреннего рынка дешевыми и качественными продуктами питания, лекарствами отечественного производства;
- нововведения, позволяющие повысить надежность, эффективность, ремонтпригодность сельскохозяйственных машин и механизмов, продлить срок их службы, повысить производительность;
- меры, позволяющие улучшить экологическую обстановку.

В создании инновационной экономики решающая роль должна принадлежать государству. Финансирование может осуществляться либо самим государством, либо посредством венчурных компаний, альянсов или объединений предприятий. При этом именно государство обеспечивает:

- выбор приоритетов в инновационной сфере;
- стратегическое планирование, определение перечня товаров и услуг, которые могут стать предметом государственного заказа;
- создание механизмов самоорганизации в инновационной сфере, поощрение за участие крупного капитала в инновационных проектах; экспертизу и анализ инновационных проектов.

Необходимые условия построения инновационной экономики - мониторинг, развитая инновационная инфраструктура, способствующие оперативному доведению до товаропроизводителей информации о результатах научно-технической деятельности, конкретных рекомендаций науки по различным аспектам агропромышленного производства. В перспективе большие надежды возлагаются на информационно-консультационные службы АПК. Уже нынче резко возросла их значимость из-за сокращения численности высококвалифицированных специалистов, работающих непосредственно в сельскохозяйственных предприятиях, крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Опыт стран с развитой экономикой свидетельствует, что важнейшей функцией государства является экономическое регулирование инновационных процессов при помощи разработанной региональной инновационной политики.

Исходя из вышеизложенного инновационная политика в АПК должна осуществляться на основе:

- инновационных прогнозов основных направлений производственного освоения научно-технических достижений в отраслях АПК на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу;
- выбора и реализации базисных инноваций, оказывающих решающее влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;
- создания системы комплексной поддержки инновационной деятельности;

- развития инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационно-консультационного обеспечения товаропроизводителей, а также подготовки кадров;
- поддержания и развития научно-технического потенциала;
- содействия развитию малого инновационного предпринимательства;
- обеспечения формирования источников финансирования инновационной деятельности за счет бюджета, средств предприятий, коммерческих банков, страховых организаций, зарубежных фондов, внебюджетных фондов финансирования НИОКР;
- активизации сотрудничества на федеральном и международном уровнях всех заинтересованных сторон;
- создания экономических и правовых условий инновационной политики, совершенствования налогового законодательства.

Перечисленные направления инновационной политики должны реализовывать органы управления АПК федерального и регионального уровней.

14. Крестьянские (фермерские) хозяйства: сущность, проблемы, перспективы

Крестьянское (фермерское) хозяйство, относящееся к индивидуальным или семейным сельскохозяйственным предприятиям, известно законодательству всех стран СНГ и современному зарубежному законодательству.

Российский закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» 1990 года рассматривает *крестьянское хозяйство* в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта с правами юридического лица, представленным отдельным гражданином, семьей или группой других лиц, осуществляющих производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции на основе использования имущества и земельных участков, находящихся в их пользовании, в том числе и в аренде, в пожизненном наследуемом владении или в собственности.

Поскольку в деятельности крестьянского хозяйства преобладают не только хозяйственные задачи, связанные с осуществлением сельскохозяйственной и связанной с ней иной деятельностью, но и коммерческие задачи, направленные на получение прибыли, закон наделяет крестьянское (фермерское) хозяйство всем комплексом прав и обязанностей, которые необходимы ему для осуществления частной предпринимательской деятельности.

Формой осуществления предпринимательской деятельности крестьянина выступает семейное, индивидуальное предприятие, правосубъектность которого характеризуется совокупностью прав и обязанностей в различных областях сельскохозяйственной и связанной с ней иной деятельностью.

В основном *специализация крестьянских (фермерских) хозяйств* складывается при производстве наиболее рентабельных сельскохозяйственных культур: зерна, масличных, сахарной свеклы.

Выращивание овощей и получение животноводческой продукции менее выгодно и пока занимает незначительный удельный вес.

В ходе аграрной реформы фермерские хозяйства приобрели полную экономическую самостоятельность, однако их возможности в повышении производительности труда, организации высокоэффективного производства сельскохозяйственной продукции остаются неостребованными из-за нерешенных проблем.

Исследования, проведенные во многих регионах страны, свидетельствуют о том, что *главными причинами неустойчивости крестьянских хозяйств* в России являются:

- чрезвычайно высокие налоги;
- непомерные цены на сельскохозяйственную технику, горючее и прочие ресурсы;
- незащищенность прав собственника;
- слабая поддержка со стороны государства;
- предоставление земельных наделов низкого качества, удаленных от мест основной застройки;
- отсутствие дорог и коммуникаций.

Однако, часть неудач обусловлена *субъективными причинами*, связанными с недостатком опыта у российских крестьян в самостоятельном ведении хозяйства, нехваткой знаний, неготовностью к работе в условиях экономического и социального риска.

Роль крестьянских (фермерских) хозяйств остается незначительной. Недоступные цены на сельхозтехнику, строительные материалы, высокие процентные ставки за кредиты и т.п. по-прежнему ведут к сокращению фермерских хозяйств. Большинство из сохранившихся - молоземельные (с наделом до 10 га). Они не играют сколько-нибудь заметной роли в производстве продукции растениеводства, хотя именно эта отрасль стала основной сферой их деятельности. Меньшая часть фермеров основным направлением работы считает животноводство.

В ближайшие годы 3/4 продукции сельского хозяйства будут производить крупные сельскохозяйственные предприятия: ассоциации крестьянских хозяйств, акционерные предприятия, агрокооперативы, созданные на основе колхозов и совхозов. Крестьянские хозяйства дадут примерно 1% от общего производства, так как даже при условии серьезной поддержки государством (строительство дорог, газификация, подводка электроэнергии, обеспечение технического обслуживания, прием продукции) им необходимо долгосрочное кредитование и не менее 3-5 лет, чтобы встать на ноги.

15. Элементы организаций и процесса управления. Связующие процессы и функции управления

Между структурой управления и организационной структурой существует тесная связь: *структура организации* отражает принятое в ней разделение работ между подразделениями, группами и людьми, а *структура управления* создает механизмы координации, обеспечивающие эффективное достижение общих целей и задач организации. Как правило, мероприятия по проектированию или изменению состава самой организации (разукрупнение, объединение, слияние с другими организациями и т.д.) вызывают необходимость соответствующих перемен в структуре управления.

Организационная структура - состав, взаимосвязи, соподчиненность совокупности организационных единиц (подразделений) аппарата управления, выполняющих различные функции менеджмента.

Организационная структура управления - совокупность отделов и служб, занимающихся построением и координацией функционирования системы управления, разработкой и реализацией управленческих решений по выполнению бизнес-плана, инновационного проекта; форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение целей организации.

Структуру управления рассматривают как форму разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение целей организации.

В соответствии с этим построение организационной структуры управления требует:

- группировки всех видов работ по функциям, обязанностям или задачам;
- формирования соответствующих отделов, рабочих групп и определения индивидуальных исполнителей;
- установления полномочий по принятию решений и отношений между отделами, рабочими группами и индивидами по поводу выполнения ими функций, обязанностей и задач;
- формирования каналов коммуникаций и механизмов, обеспечивающих координацию и передачу решений по вертикали и по горизонтали.

Элементы организационной структуры управления:

- **самостоятельное структурное подразделение** - административно обособленная часть, выполняющая одну или несколько функций управления;
- **звено управления** - одно или несколько подразделений, которые необязательно обособлены административно, но выполняют определенную функцию управления;
- **управляющая ячейка** - отдельный работник управления или самостоятельное структурное подразделение, выполняющее одну или несколько специальных функций менеджмента.

Связи между элементами:

- **горизонтальные** - носят характер согласования и являются, как правило, одноуровневыми;

- **вертикальные** - связи подчинения, которые возникают при наличии нескольких уровней управления, делятся на линейные и функциональные.

Основная задача системы управления заключается в формировании профессиональной управленческой деятельности.

Построение организационной структуры базируется на функциях управления и определяется принципом первичности функций и вторичности органа управления, имеет характер пирамиды, т.е. содержит несколько уровней управления. Чем выше уровень управления, занимаемый руководителем, тем меньше его работники заняты решением конкретных технических задач и тем больший удельный вес в структуре рабочего дня работников занимает решение вопросов по оценке перспектив развития производства, выработке тактики и стратегии управления. Иерархичность структуры обеспечивает ей устойчивость, способствуя ликвидации возможных конфликтных ситуаций в аппарате управления.

Функции управления - это виды управленческой деятельности, с помощью которых субъект управления (руководитель, аппарат по руководству предприятием) воздействует на управляемый объект (трудовой коллектив).

К **функциям управления управленческой деятельностью** относятся:

- стратегическое управление;
- управление человеческими ресурсами;
- формирование системы управления;
- внешнее представительство и консультационная деятельность.

Эти функции выполняют работники, имеющие в своем распоряжении руководителей более низкого звена управления и направляющие их деятельность в соответствии с целями и миссией организации.

К **функциям управления вспомогательной и обслуживающей деятельностью** относятся действия по планированию, прогнозированию, организации, координации, стимулированию и контролю деятельности работников, занятых вспомогательной и обслуживающей деятельностью; управление персоналом, инновационной, внешнеэкономической деятельностью, технологической и конструкторской подготовкой производства. Эти функции выполняют главные инженеры и бухгалтеры, начальники отделов и бюро, заведующие кафедрами и филиалами институтов.

К **функциям управления производством** относят диспетчеризацию, организацию производства, воспитательную работу. Эти функции выполняют мастера участков, бригадиры, руководители групп или проектов, другие работники, имеющие в своем подчинении специалистов, непосредственно занятых в производстве и действия которых они направляют своими решениями.

К **производственным функциям** относятся операции технологического цикла производства продукции, в том числе токарные, фрезерные, контрольные, сборочные и др. Эти функции выполняют рабочие, техники, инженеры, которые непосредственно работают на металлорежущих станках, у домны, за рулем автомобиля и т.п.

16. Основные организационно-правовые формы функционирования предприятий в условиях рыночной экономики

Свою специфику имеет организация сельхозпредприятий. Реорганизация системы колхозов и совхозов осуществлялась в соответствии с постановлениями правительства "О порядке реорганизации колхозов и совхозов" от 29 декабря 1991 г. № 86, "О реформировании сельскохозяйственных предприятий с учетом практики Нижегородской области" от 27 июля 1994 г., "О порядке осуществления прав собственников земельных долей и имущественных паев" от 1 февраля 1996 г. № 96 и Федерального закона от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации". После введения в действие Гражданского кодекса они стали перерегистрироваться в разрешенные организационно-правовые формы, среди которых нет колхозов и совхозов, подсобных хозяйств.

Активно в АПК идет формирование новых **форм хозяйствования**. В настоящее время они представлены:

- крестьянскими хозяйствами;
- ассоциациями крестьянских хозяйств (АКХ);
- агрокооперативами;
- агрокомбинатами;
- агроконсорциумами;
- агрофирмами.

По-прежнему сохранилось много колхозов и совхозов.

Выбор той или иной формы зависит от конкретных условий местности, осуществляется на строго добровольной основе, а критерием преимущества может быть только экономическая эффективность.

Кроме фермерских (крестьянских) хозяйств, реальной частной земельной собственностью пока что остаются также личные подсобные хозяйства (ЛПХ).

Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) - специфический сегмент аграрной экономики, базирующийся на использовании ресурсов и трудового потенциала сельских семей. ЛПХ как специфическая форма производства при социализме зародилась в конце 20-х годов в процессе коллективизации индивидуальных крестьянских хозяйств и было основано на государственной форме собственности на основные средства производства, включая землю, и личном труде владельцев ЛПХ и членов их семей. С 1991 г. приусадебные участки земли, используемые в личном подсобном хозяйстве, согласно Конституции Российской Федерации, переданы в собственность граждан. Как правило, ЛПХ является сферой вторичной занятости населения, включая занятость в общественной сфере сельскохозяйственного производства.

Значение этой формы собственности велико не только по самому факту такой реальной и полной собственности, но и вследствие того, что ЛПХ дают более половины всей сельскохозяйственной продукции.

Несмотря на то, что наибольшее сокращение производства произошло в крупных хозяйствах и сейчас больше половины валовой продукции дают хозяйства населения (в основном личные подсобные хозяйства), основным

поставщиком товарной продукции (порядка 3/4) являются крупные хозяйства, большинство из которых прошли той или иной путь реформирования. Сейчас вместо двух типов прежних крупных хозяйств - колхозов и совхозов - имеется широкий спектр самых разнообразных по своему юридическому статусу предприятий.

Однако, несмотря на широкое разнообразие юридических форм этих крупных предприятий, можно выделить прежде всего кооперативы (которые представляют собой бывшие колхозы) и нереформированные колхозы, которые занимают доминирующее место по численности хозяйств. Значительно сократилось число государственных хозяйств различных типов. Существенное место занимают различные акционерные общества, часть из которых является приватизированными предприятиями на базе бывших колхозов и совхозов.

17. Развитие и значение процессов кооперации и интеграции в АПК

Интеграционный процесс - это сложная система взаимозависимых производственных, финансовых, трудовых и имущественных отношений между хозяйственными единицами, объединенными общими экономическими интересами.

Основой интеграции является повышение эффективности авансированного капитала, развитие производительных сил, углубление общественного разделения труда, специализация и кооперирование производства.

Агропромышленная интеграция представляет собой форму концентрации производства, при которой происходит не только укрупнение сельскохозяйственного производства, но и создаются прочные производственные связи сельскохозяйственных организаций с предприятиями по переработке сельскохозяйственной продукции, производящими для интегрируемых предприятий средства производства, занятыми производственно-техническим обслуживанием, а также с организациями сфер доведения конечного продукта до потребителя.

Развитие агропромышленной интеграции представляет собой объективный экономический процесс, связанный с одной стороны, с общественным разделением труда и его специализацией, с другой – необходимостью взаимодействия между специализированными отраслями и видами аграрного и промышленного производства. Сельскохозяйственные организации вступают в это объединительное движение, стремясь снизить риск, связанный с производством, его зависимостью от климатических условий, стихийностью рынка сельскохозяйственной продукции, диктатом перерабатывающих организаций, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие и обслуживающие организации также стремятся обеспечить себе стабильные доходы благодаря наличию надежной сырьевой базы, лучшему использованию сырья, повышению качества своей продукции, ее удешевлению и завоеванию рынков сбыта.

В зависимости от субъектов хозяйствования могут использоваться различные формы кооперации и интеграции по горизонтали и вертикали:

- кооперирование на уровне первичного хозяйственного звена, объединение крестьян и фермеров по производству и переработке продукции, формирование кооперативов на базе ЛПХ и интеграция их с общественными хозяйствами;

- межхозяйственное кооперирование объединений по всем технологическим стадиям, включая переработку и реализацию продукции на базе хозяйства- интегратора;

- кооперирование на уровне административного района путем объединения всего ресурсного потенциала для выпуска конечной продукции. На районном уровне возможно развитие кооперативного движения в следующих сферах: производство сельскохозяйственной продукции, ее заготовки и хранения, переработки, агрохимического, агротехнического обслуживания, торговли, кредитной деятельности, координации деятельности и защиты имущественных интересов, предпринимательской деятельности;

- создание межрайонных агропромышленных ассоциаций по производству, например, сахара на базе хозяйств сырьевых зон, и другой продукции.

В настоящее время в сельском хозяйстве широко используются следующие **формы внутрихозяйственной и межхозяйственной интеграции:**

- ***агропромышленная организация*** – низшая ступень интеграции, которая характеризуется объединением в рамках одного хозяйствующего субъекта нескольких технологических процессов;

- ***агрофирма*** – более сложная форма интеграции. В агрофирме объединяются уже не технологические процессы, а организации, их осуществляющие;

- ***агрокомбинат*** – форма интеграции, схожая с агрофирмой, когда в единый комплекс объединяются несколько организаций, связанных единством технологических операций по производству, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. От агрофирмы агрокомбинат отличается размерами, а также тем, что агрофирма сравнительно редко включает в себя организации или структурные подразделения, занятые непосредственным доведением сельскохозяйственной продукции до конечного покупателя;

- ***агропромышленное объединение*** – форма интеграции, при которой организации объединяются по территориальному, а не производственному признаку;

- ***научно-производственное объединение***. Данная форма интеграции приобрела широкое распространение еще в период плановой экономики. В настоящее время в связи с недостатком средств финансирования научных разработок развитие подобной формы притормозилось.

Наиболее широкое распространение получили интегрированные агропромышленные формирования в форме простого товарищества, акционерного общества, ассоциации, союза, потребительского кооператива,

холдинговой компании. Выбор той или иной формы зависит от экономической обстановки в регионе, состояния продовольственного рынка, форм объединения капитала, участия в управлении, решений административных органов.

Независимо от выбранной формы, для всех интегрированных агропромышленных формирований характерным остаётся объединение в своём составе всех звеньев (от производства продукции до её переработки и реализации) и сочетание интересов сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающих предприятий.

Можно довольно уверенно утверждать, что на данном этапе экономического развития агропромышленная интеграция – одно из важных направлений вывода АПК и его отраслей из кризисного состояния и деградации.

18. Государственное регулирование сельскохозяйственного производства

Государственное регулирование - целенаправленное воздействие федеральных органов власти, органов власти субъектов Российской Федерации и местных органов власти на агропромышленное производство методами законодательства и осуществляемое в рамках экономической политики и хозяйственного управления.

Регулирующая роль государства особенно важна на нынешнем этапе перехода к рыночной экономике, когда не сформировался эффективный механизм экономического регулирования. При этом должны быть приняты во внимание *специфические особенности аграрного сектора* - сезонность производства, медленный оборот капитала, повышенный производственный риск, связанный с подверженностью стихийным силам природы, с тем, что значительная часть сельскохозяйственных угодий России находится в зоне рискованного земледелия.

Государственное регулирование на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия в формах:

- *закупочные интервенции* - проведение государственных закупок по гарантированным ценам, залоговых операций с целью изъятия избыточного количества продукции, стабилизации рыночной конъюнктуры, обеспечения равных для конкуренции, поддержания доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей и рыбодобывающих предприятий на минимально допустимом уровне;

- *товарные интервенции* - государственное вмешательство на дефицитном и монополизированном продовольственном рынке на основе организованных распродаж сельскохозяйственной продукции и продовольствия из государственных интервенционных фондов с целью стабилизации рыночной конъюнктуры, ликвидации дефицитности продукции и понижения уровня цен.

Закупки - форма организованного привлечения государством сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия от

товаропроизводителей для последующей переработки или реализации потребителям на взаимовыгодных договорных условиях.

Государственные залоговые операции - принятие в залог от товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции или продовольствия предприятиями и организациями, уполномоченными государством проводить от его имени залоговые операции, или любыми хозяйствующими субъектами, действующими по поручению этих предприятий и организаций в соответствии с Законом Российской Федерации "О залоге".

Квоты государственных закупочных и залоговых операций - предельные объемы гарантированной реализации сельскохозяйственной продукции по гарантированным ценам и приема сельскохозяйственной продукции в государственный залог.

Механизм государственного регулирования должен быть настроен, прежде всего, на реализацию двух важнейших задач: поддержку сельскохозяйственных производителей на основе концепции паритета цен и организационно-структурной макроперестройки аграрной сферы на основе горизонтальной и вертикальной интеграции и кооперации с формированием законченных производственно-сбытовых комплексов по всей цепочке движения сельхозпродукции. Государственное вмешательство должно быть направлено на формирование и развитие комплекса взаимосвязанных институтов, в том числе аграрных укладов, например кооперативного и корпоративного, как органичных систем взаимодействия производителей агропродукции по горизонтали и вертикали.

Государственное регулирование в АПК предполагает осуществление его преимущественно *экономическими методами* и включает:

- защиту отечественного продовольственного рынка от импорта, а также аграрного сектора от высокомонополизированных отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию;
- сохранение и совершенствование функции государства в качестве заказчика и инвестора применительно к условиям переходного периода;
- содействие развитию рыночной инфраструктуры;
- поддержание государственного сектора АПК;
- развитие социальной сферы села;
- развитие аграрной науки и подготовка кадров для сельского хозяйства.

Активное воздействие на развитие АПК экономическими методами государство может осуществлять через кредитное и налоговое регулирование, бюджетное финансирование, регулирование условий и уровня оплаты труда, социальное развитие, через государственные программы, госзаказы, эффективную таможенную политику и т. д.

Ограниченность ресурсов при кризисе сбыта сельскохозяйственной продукции предполагает строгое подчинение *протекционистской политики* в аграрной сфере задаче повышения эффективности производства. В этой связи экономический механизм и комплекс мер поддержки

сельских товаропроизводителей должны быть направлены на стимулирование более производительных вложений и рентабельного производства. Эта цель, в свою очередь, может быть достижима лишь тогда, когда система экономических рычагов (цены, кредит, налоги и бюджетные субсидии) будет в основном использоваться для стимулирования более рентабельных групп предприятий и более эффективных вложений по регионам. В системе агропромышленного регулирования агропромышленного производства важно полнее использовать интервенционные товарные закупки и залог сельскохозяйственной продукции. **В области ценовой политики** должны действовать принципы свободного ценообразования в сочетании с государственным регулированием цен, установление гарантированного уровня на закупки по госзаказу, формирования цен в соответствии со спросом и предложением при относительно жестком ограничении тенденций к их монополизации.

В области кредитно-финансовой политики необходимо строго целевое использование кредитов с пониженной для сельского хозяйства процентной ставкой.

В налоговой политике необходимо исключить многоканальность и дублирование налоговых изъятий. Стратегическим направлением этой политики должен стать переход к одноканальной системе в форме земельного налога, дифференцированного в зависимости от качества и местоположения земельных участков. При этом земельный налог должен иметь уровень, побуждающий к эффективному использованию земли.

Задачам овладения рыночным механизмом и методами государственного регулирования в условиях рынка будет отвечать принципиально новая система управления АПК. В этих целях целесообразно осуществить переориентацию государственных функций от управления предприятиями и отраслями к экономическому регулированию взаимодействия между субъектами рыночного хозяйства.

Государственное регулирование АПК обязательно включает и **внешнеэкономическое направление**. Оно в качестве одной из важнейших задач имеет защиту отечественного сельского хозяйства. Степень и формы внешнеторговой защиты и аграрного протекционизма должны зависеть от состояния сельскохозяйственного производства и рынка по отдельным товарам и товарным группам, от насыщения рынка и конкурентоспособности отечественной продукции.

19. Аграрная реформа и реформирование сельскохозяйственных предприятий

Одна из важнейших **стратегических целей** аграрной и экономической реформы в целом заключалась в замене административно-распорядительных методов хозяйствования преимущественно экономическими, основанными на законах рынка. Эта цель отвечала потребностям развития экономики, являлась неизбежной с точки зрения исторической перспективы. Соответственно это предполагало изменение роли государства,

сокращение масштабов государственной собственности, формирование системы, при которой заинтересованным и ответственным субъектом экономики становится непосредственный производитель. Не менее значимой стратегической целью аграрного реформирования, непосредственно связанной с рассмотренной, было создание многоукладной экономики, необходимой для развития рыночных отношений в аграрной сфере.

Радикальная экономическая реформа начала 90-х годов, предусматривала конструктивные **преобразования в аграрном секторе страны**. Она включала в себя:

- проведение земельной реформы;
- реорганизацию колхозов и совхозов, являющихся доминирующей формой социалистического хозяйствования в аграрной сфере;
- развитие фермерского сектора.

Необходимость осуществления земельной реформы вызвана, с одной стороны, *нерациональностью использования земельного фонда*: многие сельскохозяйственные предприятия не имеют реальной возможности обрабатывать закрепленную за ними землю из-за недостатка трудовых ресурсов, материально-технической оснащенности. С другой стороны, *не хватает земель* для выделения фермерам и другим, вновь создаваемым сельскохозяйственным предприятиям на основе новых форм хозяйствования, участков для ведения личных подсобных хозяйств, где земли могут использоваться эффективно. Проведение земельной реформы нацелено также на *повышение плодородия земель* и *поддержание экологического равновесия в сельском хозяйстве*. Главной целью земельной реформы было перераспределение земли между хозяйствующими субъектами для равноправного развития различных форм хозяйствования и рационального использования земель на территории России. Закон о земельной реформе, принятый в декабре 1990 г., отменял *государственную монополию на землю* на всей территории страны и возрождал институт частной собственности на землю.

Право частной собственности на землю было закреплено в Конституции Российской Федерации. Однако второй (внеочередной) Съезд народных депутатов РФ в том же 1990 г. ввел 10-летний мораторий на куплю-продажу земли, который фактически действует и поныне, несмотря на Указы Президента РФ, направленные на реализацию конституционных прав граждан на землю и отмену установленного моратория. Дебаты по поводу свободной купли-продажи земли продолжаются и поныне.

В конце 1991 г. правительством РФ были приняты постановления о **реорганизации колхозов и совхозов** и порядке приватизации государственных сельскохозяйственных предприятий. Эти меры были нацелены на изменение организационно-правового статуса коллективных хозяйств, на реализацию права свободного выбора формы предпринимательства с закреплением за работниками имущественных паев и земельных долей с правом свободного выхода из состава коллективного хозяйства без согласия на то трудового коллектива. Реорганизацию

подлежали все коллективные хозяйства независимо от эффективности их деятельности. На их базе могли быть созданы товарищества, акционерные общества, сельскохозяйственные производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства и их ассоциации. Трудовым коллективам предоставлялось право сохранить прежнюю форму хозяйствования. Реорганизация должна была быть завершена к концу 1992 г.

Реорганизация колхозов и совхозов практически завершилась к началу 1994 г., когда 95% коллективных хозяйств прошли перерегистрацию. В результате проведенной реорганизации 66% коллективных хозяйств изменили свой организационно-правовой статус, а 34% воспользовались правом сохранить прежнюю форму хозяйствования.

Таким образом, в результате реорганизации коллективных хозяйств был сделан первый шаг на пути создания многоукладной аграрной экономики на базе равноправия всех форм собственности и способов хозяйствования на земле. Однако ощутимых положительных результатов в повышении эффективности сельскохозяйственного производства и увеличении его объемов эта реорганизация не принесла.

Однако в каждой области России есть сельскохозяйственные предприятия, которые успешно функционируют в нынешних трудных условиях. Примечательным в работе таких хозяйств является то, что они быстро адаптировались к новым экономическим условиям: изучили конъюнктуру рынка, определили наиболее выгодные для них каналы реализации продукции, перестроили в соответствии с требованиями рынка структуру производства, успешно развивают переработку сельскохозяйственной продукции, реализуют произведенную продукцию через сеть собственных фирменных магазинов, на розничных рынках или с помощью доверенных оптовиков по выгодным для хозяйства ценам. Некоторые из этих хозяйств стали учредителями крупных коммерческих структур, создали современные агропромышленные компании. Они могут стать центрами научно-технического прогресса на селе, на их базе другие могут учиться работать в условиях рынка. Таких хозяйств в России, по оценкам специалистов, не более 5-7%.

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